

# SEMINARIO DI TIROCINIO

## *Tecniche di negoziazione e gestione dei conflitti*

**dal 07 aprile al 20 maggio 2025**  
**Aula Master Centro S. Elisabetta**

07/10/14 Aprile e 5/8/12/15/20 maggio

DALLE ORE 09.00 ALLE 13.00

Docente: Avv. Paolo Lannutti



UNIVERSITÀ DI PARMA

Dipartimento di Scienze  
Economiche e Aziendali

### Programma del Corso

- Presentazione del corso.
- La preparazione del negoziato
- -La negoziazione distributiva/competitiva
- -Mappatura delle strategie e delle tattiche
- -Dalle posizioni agli interessi: l'Harvard Negotiation Project
- -Il negoziato di posizione e la negoziazione generativa
- -Motivazioni, comunicazioni e relazioni integrative
- -Promuovere e gestire il problem solving negoziale
- -Trappole ed illusioni cognitive in trattativa
- -La promozione dei processi creativi nella definizione degli accordi negoziali
- -Equità ed oggettiva: la definizione dei criteri di valutazione dell'accordo negoziato

Il corso si pone come obiettivo generale quello di sviluppare conoscenze, abilità e capacità di analisi relative ai processi negoziali in ambito lavorativo, organizzativo e comunicativo. In particolare si tenderà ad accrescere le abilità di problem-solving relativamente ai fenomeni negoziali connessi alle dinamiche conflittuali delle organizzazioni complesse, nonché alle strategie comunicativo-relazionali che rappresentano parte integrante e qualificante dell'attività manageriale.

L'obiettivo finale è quindi comprendere come pianificazione, strategia e conoscenza debbano sempre precedere e supportare l'analisi degli obiettivi nei contesti negoziali ed agevolare la risoluzione dei conflitti organizzativi.