SEMINARIO DI TIROCINIO

Tecniche di negoziazione e gestione dei conflitti

Docente: Avv. Paolo Lannutti

IL CORSO

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.

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

CALENDARIO

dal 22 Ottobre
al 19 Novembre 2026

DATE

22 / 26 Ottobre
3 / 5 / 9 / 12 / 16 / 19 Novembre

ORARIO E SEDE

Dalle ore 09.00 alle 13.00
Aula Master, Centro S. Elisabetta