

SVILUPPO RISORSE PER L'AZIENDA  
**CISITA**  
PARMA IMPRESE

## L'ARTE DELLA NEGOZIAZIONE IN AZIENDA

ACCOGLIERE IL CONFLITTO,  
GOVERNARE E GESTIRE IL CONTRADDITTORIO,  
NEGOZIARE SOLUZIONI,  
COSTRUIRE SENSO E CONSENSO



[www.cisita.parma.it](http://www.cisita.parma.it)

«È molto meglio imparare a gestire i nostri conflitti, piuttosto che permettere ai nostri conflitti di gestire noi»  
 (Prof. Avv. Michael Tsur)

Si tende a ignorare l'esistenza di un **conflitto** fino al momento in cui lo stesso **degenera in crisi**, obbligandoci alla ricerca di un intervento urgente e, in quanto tale, spesso più oneroso. Lo stato di crisi può essere determinante nel provocare danni irreversibili alle relazioni, con conseguente **“paralisi”** nell'assumere decisioni e intraprendere le azioni più opportune. In simili circostanze, come esseri umani e come professionisti, si può tendere a sbagliare, presumendo di avere tutte le informazioni necessarie per prendere la giusta decisione. **I professionisti e i manager hanno invece bisogno di adottare una metodologia specifica** per acquisire, verificare e utilizzare le informazioni e i dati a loro disposizione **“qui e ora”**. Essere quindi in grado, argomentando le conclusioni cui pervengono, di giungere con determinazione e convinzione ai propri obiettivi, sviluppando altresì le abilità di pensiero creativo per favorire la consapevolezza delle conseguenze a breve e lungo termine delle proprie azioni (**“il giorno dopo”**), sia dal punto di vista dei rapporti interpersonali, sia da quello dei costi relazionali ed economici.

## I. Obiettivi

L'arte del negoziare è un metodo strategico per la gestione sistematica dei conflitti che può e deve essere appreso e sperimentato sulla base di un approccio scientifico. Il **Metodo Tsur©** è il risultato degli studi sulla negoziazione dell'Università di Harvard e si adatta ai conflitti in contesti aziendali, commerciali e gestionali, nazionali e internazionali. Il percorso offre metodologie semplici, efficienti ed efficaci per condurre in modo soddisfacente i processi di negoziazione. La **grafologia** farà da strumento di supporto per evidenziare abilità ed elementi di miglioramento dei singoli partecipanti, relativamente all'ambito negoziale. Il percorso si basa su un approccio fortemente interattivo che combina teoria e tecniche di partecipazione attiva con il ricorso a simulazioni e role-playing.

Lo scopo del progetto formativo è quello di affrontare la crescente necessità da parte di imprenditori, manager con funzioni commerciali, HR e organizzazioni in genere di acquisire principi, tecniche e metodologie orientati alla gestione professionale in materia di negoziazione, a tutti i livelli e nelle diverse circostanze.

## 2. Destinatari

Imprenditori, manager e figure chiave che in azienda gestiscono le negoziazioni o interagiscono con esse.

## 3. Durata, contenuti e calendario

**Durata: 24 ore**

**Contenuti:**

**PRIMA GIORNATA - 24 febbraio 2016 (9.00-13.00 e 14.00-18.00)**

Presentazione della grafologia: modalità di utilizzo e raccolta scritte. La Negoziazione: modelli e metodi per la gestione sistematica dei conflitti. *Conflict Management*: gamma degli strumenti pratici per la gestione dei conflitti. Il concetto di *Collaborative Interest Based Negotiation*. Restituzione della prima parte delle relazioni grafologiche.

**SECONDA GIORNATA - 2 marzo 2016 (9.00-13.00 e 14.00-18.00)**

La negoziazione di Manager e Leader. Influenza e potere. Gestione del negoziato: come favorire la motivazione. Fattori che portano ai fallimenti nelle negoziazioni: identificazione e analisi. Quando e come negoziare: capacità e tecniche del negoziatore efficace. Simulazione e role-playing per prepararsi e per condurre efficacemente le prossime negoziazioni. Restituzione dell'ultima parte delle relazioni grafologiche.

**TERZA GIORNATA - 15 marzo 2016 (9.00-13.00 e 14.00-18.00)**

La negoziazione avanzata: come affrontare le obiezioni. Tattiche in negoziazione: come riconoscerle e neutralizzarle. Considerazioni generali sulle relazioni grafologiche con chiarimenti a lettura individuale avvenuta. Valutazione dell'apprendimento.

## 4. Docenza

**Dott. Arik Strulovitz** - Negoziatore internazionale (Master presso la Columbia University USA), fa parte del team del Prof. Michael Tsur coinvolto in negoziazioni internazionali nei casi di crisi, alto rischio ed emergenza. Ha formato dirigenti di multinazionali quali Microsoft, Procter & Gamble, San Disk, MasterCard, Orange Telecomunicazioni, Nestlé, Siemens, Cisco Systems, UBS Bank. È docente in "Tecniche e Strumenti di negoziazione" al Master di II° livello presso l'Alta Scuola di Formazione dell'Università Cattolica di Milano.

**Dott.ssa Patrizia Lanzi** - Responsabile HR della società Skripto line Eusofias, si è laureata in Economia e Commercio presso l'Università di Parma ed ha conseguito la specializzazione quadriennale post lauream in Psicologia della Scrittura (UIM Milano) ed il Master triennale in PNL (IPNL Bologna). Da anni si occupa di selezione, valutazione e formazione trasversale del personale per aziende ed enti di ogni settore e dimensione.

## 5. Modalità di iscrizione e sede del corso

La scheda di iscrizione dovrà pervenire, compilata in ogni sua parte, entro il **01 febbraio 2016** a Cisita Parma tramite fax al n. 0521/226501 o via e-mail al seguente indirizzo: [tancredi@cisita.parma.it](mailto:tancredi@cisita.parma.it).

Il corso si svolgerà presso la sede di Cisita Parma, Borgo Girolamo Cantelli 5, 43121 Parma.

## 6. Attestati

Al termine del corso verrà rilasciato regolare attestato di partecipazione.

## 7. Quota individuale di partecipazione

**€ 1.500 + IVA** per le Aziende Associate UPI e GIA e Convenzionate Cisita Parma Card  
(La quota è comprensiva della relazione attitudinale individuale con relativa restituzione da parte della consulente)

**€ 1.900 + IVA** per le altre Aziende  
(La quota è comprensiva della relazione attitudinale individuale con relativa restituzione da parte della consulente)

## 8. Per informazioni

**Lucia Tancredi - Elisa Oppici**

Tel. 0521/226500 - Fax 0521-226501  
[tancredi@cisita.parma.it](mailto:tancredi@cisita.parma.it) - [oppici@cisita.parma.it](mailto:oppici@cisita.parma.it)  
[www.cisita.parma.it](http://www.cisita.parma.it)

## 9. Parcheggio gratuito

Le Aziende Associate possono accedere comodamente alla sede Cisita utilizzando gratuitamente il Parcheggio Goito (Via Goito) ubicato a circa 150 metri.

Modalità:

- 1) Parcheggiare l'auto al Parcheggio Goito e ritirare il ticket.
- 2) Consegnare il ticket alla Reception di Cisita per l'annullamento e conservarlo fino al momento del ritiro dell'auto.
- 3) Al ritiro, presso il Parcheggio Goito, inserire il ticket all'uscita prima della sbarra.

[www.cisita.parma.it](http://www.cisita.parma.it)

**CISITA PARMA IMPRESE SRL**

**Borgo Girolamo Cantelli 5**

**43121 Parma**

**telefono: 0521.226500**

**fax: 0521.226501**

**www.cisita.parma.it**

**cisita@cisita.parma.it**

**ORARIO DI APERTURA**

**lunedì - venerdì**

**9.00-13.00 e 14.00-18.00**

**SEGUICI SU**



SVILUPPO RISORSE PER L'AZIENDA

**CISITA**

PARMA IMPRESE

