
NEGOZIAZIONE STRATEGICA: UN NUOVO APPROCCIO AI CONFLITTI

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Nel contesto di oggi, caratterizzato da un continuo aumento della complessità, non ci sono persone in grado di raggiungere obiettivi realmente sfidanti grazie al solo proprio sforzo: il successo deriva sempre dalla collaborazione di più persone in relazione tra loro. Ne consegue che l'elemento chiave per raggiungere obiettivi sfidanti in contesti complessi è la relazione. Per gestire i conflitti e mantenere le relazioni di valore è necessario lo studio di una materia essenziale: la Negoziazione Strategica. La docenza alternerà esercitazioni pratiche a momenti di approfondimento teorico, per assicurarsi che le nozioni siano state apprese e che ognuno sia in grado di riprodurre le strategie proposte nel proprio contesto professionale.

PROGRAMMA

PROGRAMMA DIDATTICO

- Introduzione alla Negoziazione Strategica
- La Ruota del Negoziatore Strategico®
- Le fasi del processo negoziale
- Gli approcci negoziali
- La Sistemica della Vendita: strategie e tecniche
- La Sistemica della Negoziazione Pura: strategie e tecniche
- La Sistemica del Change Management: strategie e tecniche

OBIETTIVI FORMATIVI

- Comprendere le diverse Sistemiche di intervento
- Apprendere i differenti approcci negoziali
- Verificare e conoscere i reali interessi della controparte
- Co-progettare soluzioni strategiche più vantaggiose
- Applicare le diverse tecniche negoziali a seconda del contesto in cui si opera
- Creare relazioni di valore e durature nel tempo

DOCENTI

Docenti Faculty Assolombarda Servizi

DESTINATARI

Imprenditori, manager, professionisti e chiunque desideri acquisire competenze strategiche in campo negoziale e migliorare le proprie capacità relazionali, per poter raggiungere obiettivi sempre più sfidanti in contesti complessi e soddisfare i propri interessi.

NOTE

Il corso si svolgerà in presenza presso la sede di Assolombarda, Via Pantano 9.

Il corso non è video-registrato.

REFERENTI

Davide Inclimona (davide.inclimona@assolombarda.it / Cell: 348 0201 402)

Arianna Marchianò (arianna.marchiano@assolombarda.it / Cell: 345 4007 448)

DATE E PREZZI

In presenza c/o Assolombarda Sede Milano, Via Pantano 9

Edizione di: Novembre 2026

Durata: 16 ore

Scheduling:

19/11/2026 dalle 9:00 alle 18:00

26/11/2026 dalle 9:00 alle 18:00

PREZZI:

Quota NON associato e privato: € 900.00 + IVA

Quota associato: € 750.00 + IVA

Sconto del 10% dal secondo partecipante

Sede: Assolombarda - Via Pantano 9 - 20122 Milano -