



Centro di Terapia Strategica

RESEARCH, TRAINING & PSYCHOTHERAPY INSTITUTE

---

# TRAINING AVANZATO IN NEGOZIAZIONE STRATEGICA

---



## TRAINING AVANZATO IN NEGOZIAZIONE STRATEGICA

La negoziazione è la competenza chiave del nostro tempo. Viviamo in un mondo attraversato da tensioni sempre più forti, a ogni livello: dalle relazioni internazionali ai tavoli aziendali, dai conflitti geopolitici alle dinamiche interpersonali, fino alla gestione quotidiana delle risorse umane. Saper negoziare non è più una competenza accessoria né un talento riservato a pochi: è una skill strategica imprescindibile per chiunque operi in contesti complessi, dinamici, ad alta densità relazionale e decisionale. Il conflitto – implicito o esplicito – non è un'anomalia: è parte costitutiva della vita, dell'interazione tra esseri umani, dell'evoluzione stessa dei sistemi. Le divergenze di interessi, di visione, di valori, sono inevitabili. Ciò che fa la differenza non è evitarle, ma governarle con maestria. Ed è qui che entra in gioco l'arte della negoziazione strategica: non come compromesso, ma come costruzione lucida, intenzionale e rigorosa di soluzioni ad alto impatto. Nell'attuale scenario globale, dove il mercato è saturo di offerte indistinguibili e la fiducia tra le parti è sempre più fragile, la capacità di negoziare diventa un vantaggio competitivo decisivo. A livello commerciale, la vendita non può più contare solo sull'aggressività o sulla leva del prezzo: richiede relazioni fondate sulla comprensione profonda dell'altro, sulla gestione raffinata dell'obiezione e sulla creazione di valore condiviso. A livello organizzativo, i passaggi generazionali, le nuove sensibilità culturali, le esigenze di inclusione e sostenibilità impongono una leadership capace di negoziare identità, ruoli, visioni.

A livello politico e istituzionale, la tenuta stessa dei sistemi democratici passa dalla capacità di costruire ponti, di mediare senza svendersi, di decidere senza distruggere. In questo contesto, il Corso Avanzato di Negoziazione Strategica rappresenta una proposta formativa di altissimo profilo, pensata per chi vuole acquisire – e padroneggiare – un metodo solido, replicabile e scientificamente validato che riprende dal problem solving strategico e dall'arte della persuasione strategie e stratagemmi, calzandoli alla negoziazione.

## COSA CONTRADDISTINGUE LA NEGOZIAZIONE STRATEGICA

Il Corso Avanzato di Negoziazione Strategica si distingue in quanto frutto di oltre quarant'anni di ricerca e applicazione da parte del Centro di Terapia Strategica. Questo percorso si fonda su un impianto metodologico rigoroso, validato e sperimentato in contesti ad altissima complessità: dalla clinica alla gestione organizzativa, dal cambiamento individuale ai processi di influenza e risoluzione dei conflitti. Grazie all'eredità scientifica della Terapia Breve Strategica, alla logica operativa del Problem Solving Strategico, alla padronanza della Comunicazione Persuasiva e all'approccio performativo sviluppato nella scienza della performance, nasce un modello completo di negoziazione che consente ai partecipanti non solo di apprendere strumenti e tecniche, ma di interiorizzare un metodo decisionale, comunicativo e relazionale da applicare in ogni trattativa, a ogni livello.

Un metodo rigoroso ma non rigido, flessibile e adattabile, sistematico ma anche inventivo.  
Una strategia che guida, con autocorrettività, dall'inizio alla fine del "gioco" della negoziazione.  
Una capacità acquisita che va oltre le abilità personali e le competenze apprese.

Questo è ciò che rende unica la nostra proposta: un vero e proprio processo formativo trasformativo, che consente al partecipante di evolvere da mero applicatore di singole tecniche a negoziatore strategico, capace di intervenire con precisione, adattabilità e impatto nei contesti più sfidanti.



## Programma Didattico

### Modulo 1

#### 1<sup>a</sup> giornata

##### *Introduzione all'arte del negoziato – Principi operativi*

- La negoziazione: una competenza essenziale.
  - Il concetto di tavolo negoziale e i confini operativi.
  - Riconoscere attori, ruoli, obiettivi e dinamiche chiave del processo negoziale.
  - Costruire alternative per massimizzare il successo.
  - Regolare la tensione negoziale: strumenti strategici e tecniche emotive.
  - Inventare la negoziazione: superare gli ostacoli trasformandoli in opportunità di accordo.
- 

#### 2<sup>a</sup> giornata

##### *Pianificazione dell'intervento negoziale*

- L'approccio strategico alla soluzione dei conflitti negoziali.
  - Tecniche operative di problem solving negoziale.
  - Definire chiaramente gli obiettivi da raggiungere al tavolo della trattativa.
  - Come il modo di negoziare può mantenere il conflitto invece di risolverlo.
  - Strutturare piani d'azione mirati per guidare il negoziato verso l'accordo.
  - Applicare tecniche negoziali avanzate per progettare e raggiungere soluzioni condivise.
- 

#### **Incontro online di approfondimento**

Tra questo modulo e il successivo è previsto un incontro online di circa 2 ore con il docente, dedicato al ripasso dei contenuti, alla supervisione delle applicazioni pratiche e allo scambio di domande e riflessioni operative.



## Modulo 2

### 1ª giornata

#### *Sii il negoziatore di cui l'altro ha bisogno*

- L'apertura del gioco negoziale.
- L'ascolto strategico: sintonizzarsi sull'altro.
- Scegliere l'interazione più funzionale alla risoluzione del conflitto.
- Passare dal convincimento alla persuasione.
- Non fare ciò che è "giusto", ma ciò che è utile al negoziato.
- Riconoscere e gestire la resistenza al cambiamento dell'interlocutore:

Il collaborativo

Colui che vorrebbe collaborare ma non può

L'oppositivo

Colui che non può né collaborare né opporsi

Colui che accetta e poi si tira indietro o cambia continuamente idea

### 2ª giornata

#### *Dentro la mente del negoziatore*

- I meccanismi psicologici che ogni negoziatore deve riconoscere e padroneggiare.
- Il negoziatore come attivatore di emozioni: riconoscere e utilizzare in modo strategico le emozioni della controparte.
- Regolare le proprie emozioni: strategie per gestire la paura, la rabbia, il dolore e il piacere.
- Vincere o perdere con sé stessi: dalla battaglia con la controparte alla battaglia interiore.
- Il pilastro interiore per condurre una negoziazione vincente.

#### **Incontro online di approfondimento**

Tra questo modulo e il successivo è previsto un incontro online di circa due ore con il docente, dedicato alla supervisione delle applicazioni pratiche e allo scambio di domande e riflessioni operative sui contenuti del precedente modulo.

## Modulo 3

### 1ª giornata

#### *Il dialogo negoziale*

- Struttura della conduzione strategica: gestire fasi, ritmo e direzione della trattativa.
- Orientare la negoziazione attraverso il linguaggio.
- Tecniche di influenzamento tramite dialogo strategico.
- Far esporre per prima la controparte per acquisire vantaggi.
- Come coinvolgere il nemico: agganciare la controparte.
- Tecniche avanzate per parafrasare e indurre all'azione.
- Chiudere l'accordo in modo condiviso.

### 2ª giornata

#### *Applicare il dialogo nella trattativa: tecniche e casi*

- Applicazione operativa del dialogo strategico in ambito negoziale: esercitazioni pratiche.
- Gestione di scambi negoziali complessi.
- Dimostrazione su casi presentati dai partecipanti.
- Analisi e rielaborazione in chiave strategica.
- Chiarificazione delle tecniche comunicative messe in atto.
- Elicitazione di strategie e alternative possibili.
- Sintesi operativa.

#### **Incontro online di approfondimento**

Tra questo modulo e il successivo è previsto un incontro online di circa due ore con il docente, dedicato alla supervisione delle applicazioni pratiche e allo scambio di domande e riflessioni operative sui contenuti del precedente modulo.



## Modulo 4

### 1ª giornata

#### *Il dialogo negoziale strategico in azione*

- Applicare operativamente i principi della teoria di Rapoport tramite dialogo negoziale.
  - Dal concetto di BATNA alla costruzione di un vantaggio strategico.
  - “Inventare” la negoziazione: creatività e rigore come leve strategiche.
  - Esercizi pratici di dialogo negoziale strategico.
  - Analisi strategica di casi reali portati dai partecipanti.
- 

### 2ª giornata

#### *Costruire la capacità di decidere sotto pressione*

- I paradossi della decisione in trattativa.
  - Leggere il tempo negoziale: riconoscere il momento opportuno.
  - Tecniche per sbloccare decisioni in condizioni di pressione, ambiguità o rischio.
  - Saper valutare quando attendere, procrastinare con scopo o agire con impatto.
  - Esercitazioni pratiche su scelte complesse e blocchi decisionali in contesti ad alta tensione negoziale.
- 

#### **Incontro online di approfondimento**

Tra questo modulo e il successivo è previsto un incontro online di circa due ore con il docente, dedicato alla supervisione delle applicazioni pratiche e allo scambio di domande e riflessioni operative sui contenuti del precedente modulo.



## Modulo 5

### 1ª giornata

#### *L'arte di risolvere i conflitti: dal conflitto alla sua risoluzione*

- Individuare il profilo dell'avversario:
    - Il manipolatore logico emotivo
    - Il logico altezzoso
    - L'ignorante di successo
    - L'amicale empatico
    - Colui che si sente superiore a tutti
    - Il megalomane
    - Colui che critica continuamente
    - Colui che ama lamentarsi
  - Adattare le strategie negoziali al profilo della controparte.
  - Le logiche negoziali:
    - Io vinco, tu perdi
    - Io vinco, tu anche
    - Io perdo, tu anche
    - Io perdo una parte per vincere il tutto
    - Io perdo per vincere
    - Nessuno può vincere
    - Vincere senza combattere
- 

### 2ª giornata

#### *Oltre l'inganno – Riconoscere la menzogna della controparte*

- La menzogna come leva negoziale: costruzione della narrativa.
  - Analisi dei tentativi di manipolazione.
  - Stratagemmi retorici e tecniche persuasive occulte.
  - Meccanismi di difesa, distorsioni percettive e autoinganni.
  - L'ambiguità come risorsa negoziale.
  - Microsegnali dell'inganno: indicatori linguistici, paralinguistici e comportamentali.
  - Camouflage comunicativo e mimetismo negoziale.
  - Manovre di contromanipolazione e gestione strategica dell'inganno.
- 

#### **Incontro online di approfondimento**

Tra questo modulo e il successivo è previsto un incontro online di circa due ore con il docente, dedicato alla supervisione delle applicazioni pratiche e allo scambio di domande e riflessioni operative sui contenuti del precedente modulo.

## Modulo 6

### 1ª giornata

#### *Negoziati storici e casi reali: esempi e strategie vincenti*

- Applicazione delle logiche negoziali e dei profili nei negoziati storici.
  - Analisi di trattati diplomatici, accordi commerciali, negoziati di guerra e di pace.
  - Le strategie dei grandi negoziatori della storia.
  - Esercitazioni su casi personali.
  - Rielaborazione strategica di conflitti vissuti.
  - Lezioni dai negoziati del passato per affrontare le sfide del presente.
- 

### 2ª giornata

#### *Negoziare con sé stessi*

- La performance negoziale.
  - Analisi delle disfunzionalità negoziali.
  - Mappatura delle incapacità strategiche ricorrenti.
  - Individuare i propri punti ciechi prima che lo faccia la controparte.
  - Strategie per la gestione dei trigger emotivi prima, durante e dopo la negoziazione.
- 

#### **Incontro online di approfondimento**

Tra questo modulo e il successivo è previsto un incontro online di circa due ore con il docente, dedicato alla supervisione delle applicazioni pratiche e allo scambio di domande e riflessioni operative sui contenuti del precedente modulo.



## Struttura del Corso

Il Corso Avanzato di Negoziazione Strategica è articolato in un percorso formativo intensivo e altamente strutturato, pensato per garantire un apprendimento profondo, progressivo e verificabile.

Il programma si sviluppa in:

- 6 moduli didattici, per un totale di 13 giornate in presenza, distribuite in un weekend al mese. Ogni modulo è costruito per affrontare in profondità un aspetto chiave della negoziazione strategica, alternando teoria, esercitazioni pratiche, simulazioni e analisi di casi reali.
- 6 incontri online di approfondimento e supervisione (circa 2 ore ciascuno), programmati tra un modulo e l'altro, con la finalità di monitorare l'apprendimento, chiarire dubbi, accompagnare l'applicazione del metodo nel contesto professionale dei partecipanti. Gli incontri sono con doti direttamente dai docenti del modulo precedente, per garantire continuità didattica e qualità nell'affiancamento.



## Metodologia Didattica

La forza di questo percorso risiede non solo nei contenuti, ma nel modo in cui vengono appresi: la

metodologia didattica è interamente basata sul principio del learning by doing, ovvero imparare facendo. Ogni modulo prevede un'alternanza dinamica tra struttura teorica e applicazione pratica, per garantire che ogni concetto trasmesso diventi immediatamente uno strumento operativo. I partecipanti non sono semplici spettatori, ma protagonisti attivi di un processo trasformativo in cui le competenze si radicano nell'esperienza diretta.

Le lezioni sono costruite per condurre i partecipanti in un viaggio formativo esperienziale, dove ogni tecnica, ogni strategia, ogni principio viene:

- spiegato con rigore metodologico,
- illustrato attraverso casi concreti,
- applicato su casi reali portati dai partecipanti stessi,
- supervisionato con feedback personalizzati.

Questo approccio garantisce non solo l'acquisizione della conoscenza, ma la padronanza nella sua applicazione concreta, permettendo a ciascun partecipante di testare, calibrare e adattare le strategie di negoziazione al proprio contesto professionale, relazionale o organizzativo.

L'intero percorso è progettato per sviluppare una competenza profonda e spendibile, che non si esaurisce nella teoria ma si traduce in risultati tangibili e duraturi.

- Materiale bibliografico dedicato: per ogni modulo verrà fornita una bibliografia di riferimento strutturata e mirata, che consentirà al partecipante di approfondire i contenuti e familiarizzare con le fonti teoriche e operative del modello di negoziazione strategica.

Al termine del percorso, è prevista una giornata conclusiva (13<sup>a</sup> giornata) dedicata all'esame finale, che si compone di:

- la stesura e presentazione di una tesina originale, nella quale il partecipante applicherà il modello strategico a un caso o a un ambito specifico di interesse;
- una prova pratica di negoziazione dal vivo, condotta davanti al Prof. Giorgio Nardone e a una giuria qualificata, con l'obiettivo di osservare, valutare e validare l'effettiva padronanza degli strumenti appresi.

## Faculty

La direzione scientifica del Corso Avanzato di Negoziazione Strategica è affidata al Prof. Giorgio Nardone, riconosciuto a livello internazionale come il massimo esperto di terapia breve strategica, comunicazione strategica e problem solving.

Punto di riferimento assoluto nel panorama delle scienze del cambiamento, ha dedicato oltre quarant'anni allo sviluppo di modelli operativi per la gestione efficace dei conflitti, della comunicazione ad alta complessità e della trasformazione strategica dei sistemi relazionali. Le sue ricerche e applicazioni in ambito clinico, aziendale, istituzionale e geopolitico hanno generato un sapere metodologico replicabile e validato, oggi adottato in tutto il mondo.

I docenti del corso sono professionisti formati personalmente dal Prof. Nardone, specialisti che applicano da anni il modello strategico in trattative complesse, contesti organizzativi, dinamiche commerciali e situazioni ad alta tensione decisionale.

La faculty è selezionata non solo per la profonda conoscenza del metodo, ma per la capacità di trasferirlo con rigore, chiarezza ed efficacia, garantendo ai partecipanti una formazione esperienziale e trasformativa.

## Cosa otterrà il partecipante

Al termine del Corso Avanzato di Negoziazione Strategica, i partecipanti avranno acquisito:

- una padronanza teorica e applicativa del metodo della negoziazione strategica, frutto di oltre quarant'anni di ricerca e pratica operativa condotta dal Centro di Terapia Strategica;
- la capacità di gestire trattative complesse in contesti ad alta intensità conflittuale, attraverso l'uso di tecniche avanzate di problem solving, comunicazione persuasiva e gestione strategica delle relazioni;
- un modello replicabile, preciso e operativo, da applicare nella propria realtà professionale, sia in ambito aziendale, commerciale, organizzativo, istituzionale o consulenziale.

Previo superamento della prova finale, sarà inoltre possibile:

- ottenere il diploma in Arte della Negoziazione Strategica, rilasciato dal Centro di Terapia Strategica;
- accedere all'Albo dei Negoziatori Strategici del Centro di Terapia Strategica, un registro che attesta l'effettiva acquisizione di competenze operative in ambito negoziale e che certifica la capacità del partecipante di intervenire in modo efficace nelle trattative più complesse;
- accreditarsi come "negoziatore strategico", una professionalità sempre più richiesta a livello internazionale, in grado di affiancare aziende, istituzioni e team nella gestione di processi decisionali critici e dinamiche conflittuali ad alta posta.
- entrare a far parte di una rete selezionata di professionisti, accomunati da un metodo condiviso e da una visione comune nella gestione dei conflitti.

## Destinatari

Il Corso Avanzato di Negoziazione Strategica è rivolto a professionisti che operano – o intendono operare – nei contesti più complessi, delicati e ad alta densità decisionale, dove la capacità di condurre trattative efficaci non è un'opzione, ma una condizione essenziale per il successo.

In particolare, il corso è pensato per:

- Imprenditori che desiderano affinare le proprie capacità di gestione delle relazioni strategiche, espandere il business e negoziare con maggiore autorevolezza in ambito nazionale e internazionale.
- Dirigenti e top manager chiamati a prendere decisioni cruciali, gestire il cambiamento e trovare equilibrio tra interessi divergenti all'interno di organizzazioni complesse.
- Responsabili e gestori delle risorse umane, che devono quotidianamente negoziare ruoli, aspettative, contratti, dinamiche intergenerazionali e culture differenti.
- Professionisti della vendita e del commerciale di alto profilo, che intendono superare le logiche tradizionali per sviluppare una relazione consulenziale, orientata alla creazione di valore condiviso.
- Negoziatori esperti che vogliono aggiornare, raffinare e sistematizzare le proprie competenze attraverso un modello rigoroso, replicabile e validato sul campo.
- Consulenti, coach e formatori, che intendono evolvere il proprio ruolo acquisendo strumenti operativi per guidare clienti e organizzazioni nella gestione efficace di trattative complesse.

Professionisti delle relazioni internazionali, diplomatici e funzionari pubblici, impegnati nella gestione di trattative istituzionali, cooperazione multilaterale, mediazione tra interessi politici, economici o culturali. Il percorso si rivolge anche a coloro che ambiscono a diventare professionisti della negoziazione strategica, nonché a tutti coloro che riconoscono l'urgenza di sviluppare competenze negoziali avanzate per affrontare con lucidità e padronanza le sfide relazionali del mondo contemporaneo.



## Giornata conclusiva – Esame:

verifica operativa delle competenze

- Produzione di una tesina individuale su un tema negoziale scelto, con applicazione delle tecniche e dei principi appresi.
- Esame pratico: simulazione di un dialogo negoziale complesso, con valutazione delle abilità comunicative, relazionali e strategiche.

## Informazioni pratiche

- Sede del corso: Arezzo e Milano
- Struttura: 12 giornate in presenza (un weekend al mese) + 6 incontri online (circa 2 ore ciascuno) + giornata finale d'esame
- Numero massimo di partecipanti: 20 (accesso a numero chiuso)
- I calendari saranno disponibili sui siti [www.centroditerapiastrategica.com](http://www.centroditerapiastrategica.com) e [www.giorgionardone.com](http://www.giorgionardone.com)
- Lingua del corso: italiano
- Materiali forniti: bibliografia strutturata
- Titolo rilasciato: diploma in Negoziazione Strategica
- Sbocchi professionali: accesso all'Albo dei Negoziatori Strategici del Centro di Terapia Strategica, previa valutazione.

## Contatti e candidatura

L'accesso al corso avviene tramite selezione, volta a garantire un'aula formativa di alto livello e un confronto tra pari.

Per candidarsi, è necessario inviare:

- Lettera motivazionale
- Curriculum vitae aggiornato

I materiali andranno inviati a: [master@centroditerapiastrategica.com](mailto:master@centroditerapiastrategica.com)

Le candidature verranno esaminate dal Comitato Scientifico del Centro di Terapia Strategica, che valuterà l'accesso in base alla coerenza del profilo, alla motivazione espressa e alla composizione del gruppo classe.

Quota di partecipazione: 10.000 euro + IVA



# INFO E CONTATTI

Riccardo Falsetti

[master@centroditerapiastrategica.com](mailto:master@centroditerapiastrategica.com)

[www.centroditerapiastrategica.com](http://www.centroditerapiastrategica.com)

Tel. +39 392 5588 548



**Centro di Terapia Strategica**

RESEARCH, TRAINING & PSYCHOTHERAPY INSTITUTE

Centro di Terapia Strategica s.r.l

P.zza S. Agostino, 11

52100 Arezzo.

Tel. +39 0575 295992 - 354853

[www.centroditerapiastrategica.com](http://www.centroditerapiastrategica.com)

[www.giorgionardone.com](http://www.giorgionardone.com)