



Centro di Terapia Strategica

RESEARCH, TRAINING & PSYCHOTHERAPY INSTITUTE

TRAINING AVANZATO IN NEGOZIAZIONE STRATEGICA

GIORGIO NARDONE'S MODEL

CALENDARIO

SEDE DI MILANO 1° EDIZIONE 2026

Le Lezioni si svolgeranno presso l'Una Hotels Galles – Piazza Lima, 2
Dalle ore 10 alle ore 18

PRIMO MODULO

1° Giornata

24 ottobre 2026

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° Giornata

25 ottobre 2026

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

11 novembre 2026 dalle ore 18 alle ore 20

SECONDO MODULO

1° Giornata

21 novembre 2026

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

2° Giornata

22 novembre 2026

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

9 dicembre 2026 dalle ore 18 alle ore 20

TERZO MODULO

1° Giornata

23 gennaio 2027

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.

2° Giornata

24 gennaio 2027

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

10 febbraio 2027 dalle ore 18 alle ore 20

QUARTO MODULO

1° Giornata

20 febbraio 2027

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.

2° Giornata

21 febbraio 2027

COSTRUIRE LA CAPACITA' 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

10 marzo 2027 dalle ore 18 alle ore 20

QUINTO MODULO

1° Giornata

20 marzo 2027

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

2° Giornata

21 marzo 2027

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

7 aprile 2027 dalle ore 18 alle ore 20

SESTO MODULO

1° Giornata

17 aprile 2027

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.

2° Giornata

18 aprile 2027

NEGOZIARE CON SE' 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

5 maggio 2027 dalle ore 18 alle ore 20

ESAME FINALE

6 giugno 2027

aula Magna del Centro di Terapia Strategica di Arezzo

- 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.