Centro di Terapia Strategica
RESEARCH, TRAINING & PSYCHOTHERAPY INSTITUTE

Training Avanzato in Negoziazione Strategica

GIORGIO NARDONE'S MODEL

CALENDARIO

SEDE DI MILANO 2° EDIZIONE 2027

Le Lezioni si svolgeranno presso FAST (Federazione delle Associazioni scientifiche e tecniche)
Piazza Rodolfo Morandi, 2
Dalle ore 10 alle ore 18

PRIMO MODULO

1° Giornata

29 maggio 2027

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

30 maggio 2027

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

9 giugno 2027 dalle ore 18 alle ore 20

SECONDO MODULO

1° Giornata

19 giugno 2027

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

20 giugno 2027

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

30 giugno 2027 dalle ore 18 alle ore 20

TERZO MODULO

1° Giornata

11 settembre 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

12 settembre 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

29 settembre 2027 dalle ore 18 alle ore 20

QUARTO MODULO

1° Giornata

16 ottobre 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

17 ottobre 2027

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

27 ottobre 2027 dalle ore 18 alle ore 20

QUINTO MODULO

1° Giornata

13 novembre 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

14 novembre 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

24 novembre 2027 dalle ore 18 alle ore 20

SESTO MODULO

1° Giornata

11 dicembre 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

12 dicembre 2027

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

22 dicembre 2027 dalle ore 18 alle ore 20

ESAME FINALE

16 gennaio 2028

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.*