

Corsi di Specializzazione

Corso in LA NEGOZIAZIONE NELLA PRATICA CONTRATTUALE E NELLA GESTIONE DEI CONFLITTI

Negoziare per il business e negoziare per gestire i conflitti

On Demand

ON DEMAND - Programma Dettagliato delle Lezioni

Modulo: NEGOZIARE PER BUSINESS E PATTI PARASOCIALI

STRATEGIE E TECNICHE AVANZATE PER MASSIMIZZARE IL VALORE REALIZZATO DA OGNI ACCORDO

Lezione 1

LA PREPARAZIONE DEL NEGOZIATO

- I pilastri della negoziazione
- Le fasi della negoziazione
- Le scuole negoziali
- I tempi della negoziazione
- La gestione delle emozioni in negoziazione

Lezione 2

GLI ELEMENTI DELLA NEGOZIAZIONE

- Il valore della comunicazione nella negoziazione
- Gli elementi della comunicazione efficace
- La comunicazione persuasiva
- Tecniche negoziali, aspetti psicologici
- Tattiche negoziali
- Posizioni di principio e interessi sottostanti
- Simulazioni di un negoziato

Lezione 3

LA DISCIPLINA DEI PATTI PARASOCIALI (Parte I)

- La validità dei sindacati di voto: breve rassegna e molte esemplificazioni
- Esame delle principali clausole nei patti parasociali
- Esame di alcuni patti parasociali di società quotate
- Esame della interrelazione tra i patti parasociali e gli accordi sottostanti

Lezione 4

LA DISCIPLINA DEI PATTI PARASOCIALI (Parte II)

- Analisi di un **Case Study** con commento in aula

Per esigenze di natura organizzativa e didattica, la Scuola si riserva la facoltà di rinviare, di modificare, così come di spostare le date delle lezioni rispetto al calendario inizialmente prestabilito. Inoltre, si riserva il diritto di modificare in ogni momento i contenuti, dei programmi ed il corpo docente al fine di perseguire miglioramenti didattici in linea con i cambiamenti di mercato e le subentranti esigenze organizzative.