

AICE – ISN NEGOTIATION BUSINESS ACADEMY

AICE – ISN NEGOTIATION BUSINESS ACADEMY è un percorso di ALTA FORMAZIONE sulla negoziazione organizzato da Aice (Associazione Italiana Commercio Estero) e ISN (International School of Negotiation)

LE NEGOZIAZIONI & LE CONVERSAZIONI DIFFICILI: L'UTILIZZO DELL'INTELLIGENZA EMOTIVA venerdì 10-17-24-31 Maggio 2019 (4 giornate – 32 ore)

Premessa

Obiettivo è quello di fornire competenze, conoscenze, tecniche e, soprattutto, una **metodologia** per meglio utilizzare il “negoziato emotivo” nelle trattative d'affari.

Il percorso porta a sviluppare le competenze per dominare le “nostre negoziazioni e le conversazioni difficili” e passa attraverso la consapevolezza della gestione del lato emotivo di ogni situazione, sia personale che contestuale.

Obiettivi

- Acquisire metodologie e tecniche per negoziare in modo efficace con noi stessi e con gli altri (clienti, partner d'affari, fornitori), ottimizzando tempi e risorse
- Migliorare le abilità personali (soft skills) relative alla comunicazione interpersonale
- Acquisire consapevolezza delle proprie emozioni per gestire i conflitti e trasformarli in opportunità di cambiamento.

Percorso Academy

L'INTELLIGENZA EMOTIVA

MODULO 1 (due giornate) 10 - 17 MAGGIO 2019

LE NEGOZIAZIONI E LE CONVERSAZIONI DIFFICILI

MODULO 2 (due giornate) 24 - 31 MAGGIO 2019

Quote d'iscrizione

- PERCORSO COMPLETO ACADEMY: 1.700 EURO + IVA **(1.400 EURO + IVA PER SOCI AICE E CLIENTI ISN)**
- MODULO 1: EURO 950 + IVA **(SCONTO 15% PER SOCI AICE E CLIENTI ISN)**
- MODULO 2: EURO 950 + IVA **(SCONTO 15% PER SOCI AICE E CLIENTI ISN)**

Sede

Sala Sommaruga
Unione Confcommercio Aice
Corso Venezia, 47
Milano

INFORMAZIONI

Dott.ssa Raffaella Perino
Tel. 027750320-1
aice@unione.milano.it

MODULO 1
L'INTELLIGENZA EMOTIVA
Simona Gandini

Coach – Direttore Empowerment e Docente ISN

10.05.2019

- **Intelligenza emotiva: cos'è e da dove nasce**
- **Perché è importante conoscerla**
- **Cosa sono le emozioni**
- **La “chimica” delle emozioni**
- **Il nostro “gioco interiore”**
- **I tre livelli della consapevolezza**

17.05.2019

- **Un modello operativo per sviluppare la nostra intelligenza emotiva**
- **Le 8 competenze**
- **Come affrontare le nostre “conversazioni difficili” con l'aiuto delle emozioni**
- **Attività di sviluppo individuali e di gruppo**

ATTIVAZIONI: Role play - Test orientativi - Simulazioni

MODULO 2
LE NEGOZIAZIONI & LE CONVERSAZIONI DIFFICILI
Arik Strulovitz

Negotiator, Conflict and Crisis Management, Direttore Scientifico e Docente ISN

24.05.2019

- **Negoziato di sfida**
- **La nostra conversazione difficile (le sue dimensioni)**
- **Le tre dimensioni del negoziato difficile**
- **Le cinque fasi di preparazione al negoziato difficile**
- **Identificazione degli obiettivi**
- **La “scala del ragionamento”**
- **Esercitazione: Le frasi combinate all'inizio del negoziato**

31.05.2019

- **L'arte di fare domande**
- **Esercitazione: l'ascolto interattivo**
- **Il “Mio Racconto”: inquadramento e riquadramento**
- **La trasparenza come strumento di gestione**
- **La fase operativa: sulla via della soluzione**
- **Conversazioni/negoziazioni difficili:**
- **Preparazione**
- **Esecuzione**
- **Soluzione**

ATTIVAZIONI: Role play - Test orientativi - Simulazioni

SCHEMA DI ISCRIZIONE

AICE – ISN NEGOTIATION BUSINESS ACADEMY

LE NEGOZIAZIONI & LE CONVERSAZIONI DIFFICILI:

L'UTILIZZO DELL'INTELLIGENZA EMOTIVA

venerdì 10-17-24-31 Maggio 2019 (4 giornate – 32 ore)

Sala Sommaruga - Unione Confcommercio Aice, Corso Venezia, 47 – Milano

(da rispedire compilata via mail: aice@unione.milano.it o via fax al numero 027750329 entro il 03/05/2019)

DATI ISCRITTO

Nome _____ Cognome _____

Codice Fiscale _____ P. IVA _____

Indirizzo

Via _____ C.A.P. _____ Città _____ Prov. _____

E-mail _____ Tel. _____

Azienda/Studio Professionale _____ Professione/Qualifica (Specificare) _____

Codice identificativo per fatturazione elettronica (compilare dati se diversi da quelli di iscrizione)

Ragione sociale _____

Indirizzo

Via _____ C.A.P. _____ Città _____ Prov. _____

E-mail _____ Tel. _____ P.IVA/CF _____

QUOTE DI ISCRIZIONE

- CORSO COMPLETO ACADEMY: 1.700 EURO + IVA (1.400 EURO + IVA PER SOCI AICE E CLIENTI ISN)

- MODULO 1: EURO 950 + IVA (SCONTO 15% PER SOCI AICE E CLIENTI ISN)

- MODULO 2: EURO 950 + IVA (SCONTO 15% PER SOCI AICE E CLIENTI ISN)

MODALITÀ DI PAGAMENTO

Il pagamento deve essere effettuato all'atto dell'iscrizione CON BONIFICO BANCARIO intestato a:
ISN S.r.l. BANCA POPOLARE DI SONDRIO AG. FILIALE DI COMO

C/C intestato a: International School of Negotiation S.r.l IBAN: IT48Y0569610901000021289X20

Causale: nome/cognome iscritto, moduli e data.

Ai sensi dell'art. 13 del D. Lgs. 196/2003 (di seguito "Codice Privacy") e dell'art. 13 del Regolamento UE n. 2016/679 (di seguito "GDPR 2016/679"), recante disposizioni a tutela delle persone e di altri soggetti rispetto al trattamento dei dati personali, si informa che i dati forniti ad Aice – Associazione Italiana Commercio Estero (di seguito "Aice"), nell'ambito di questa iniziativa, saranno oggetto di trattamento svolto con o senza l'ausilio di sistemi informativi, nel pieno rispetto delle norme del Regolamento UE n. 2016/679. Lo scopo della raccolta è finalizzato allo sviluppo dell'iniziativa sopra descritta e alla successiva elaborazione di statistiche per l'invio di informazioni relative ai progetti Aice. Il conferimento dei dati non è obbligatorio, tuttavia, in assenza dello stesso, non potranno essere effettuate le prestazioni di cui sopra.

Titolare del trattamento è ISN S.r.l. I dati forniti sono a Sua disposizione per l'eventuale cancellazione, nonché qualsiasi correzione o modifica relativa al loro utilizzo, inviando una mail a segreteria@isn-negotiation.it e aice@unione.milano.it.

Con riguardo alla comunicazione fornitami, dichiaro di aver letto l'informativa e acconsento al trattamento dei miei dati personali.

DATA

FIRMA

Autorizzo la International School of Negotiation S.r.l. ad effettuare e utilizzare riprese fotografiche, televisive e/o registrazioni audio su qualsiasi supporto e a pubblicare su web le stesse, sia nella sua integrità, sia in modo parziale, che verranno effettuate durante il suddetto evento. Dichiaro di non aver nulla da pretendere dalla International School of Negotiation S.r.l. in merito all'utilizzazione dei filmati e/o del materiale audio e video - così come sopra indicato.

DATA

FIRMA