



Castelbarco

# L'Arte della negoziazione

**Corso rivolto a studenti del II e III anno di università  
Anno Accademico 2019/2020**

La formazione degli studenti universitari può essere integrata con la trasmissione delle metodologie proprie dei diversi contesti professionali. La negoziazione è una competenza fondamentale per chiunque voglia esprimere la propria leadership conducendo con autorevolezza team di lavoro, progetti e trattative. Questo percorso formativo fornisce metodi, strumenti e capacità necessarie per raggiungere risultati migliori sui diversi tavoli negoziali.

Il calendario degli incontri:

**Lunedì 17 febbraio 2020**

*Gestire il conflitto in modo costruttivo attraverso la negoziazione*

**Lunedì 2 marzo 2020**

*La negoziazione competitiva: i punti di attenzione per gestire con efficacia queste situazioni*

**Lunedì 9 marzo 2020**

*Negoziazione integrativa: presupposti e modalità di gestione*

**Martedì 24 marzo 2020**

*I segreti dei negoziatori di successo*

**Corso a cura di Andrea Mattei**

*Senior Consultant, Trainer e Coach: Change Management, Business Development e Complex Sales Negotiations.*

*Opera da oltre 25 anni nella consulenza e nella formazione aziendale specializzato in progetti per il cambiamento con un focus specifico sul comportamento organizzativo.*

Gli incontri si svolgeranno dalle 18.45 alle 22.15, con una pausa per la cena.

Castelbarco – Via Castelbarco 30, 20136 Milano

tel. 02 8376225 – [castelbarco@fondazionerui.it](mailto:castelbarco@fondazionerui.it) – [www.castelbarco.net](http://www.castelbarco.net)

Un progetto di

In collaborazione con

Con il patrocinio di

