



**Scuola triennale
formatori e
formatrici**

Corso online

“Negoziazione in modo efficace: strategie di Problem Solving e conversazioni positive”

Modulo 1:

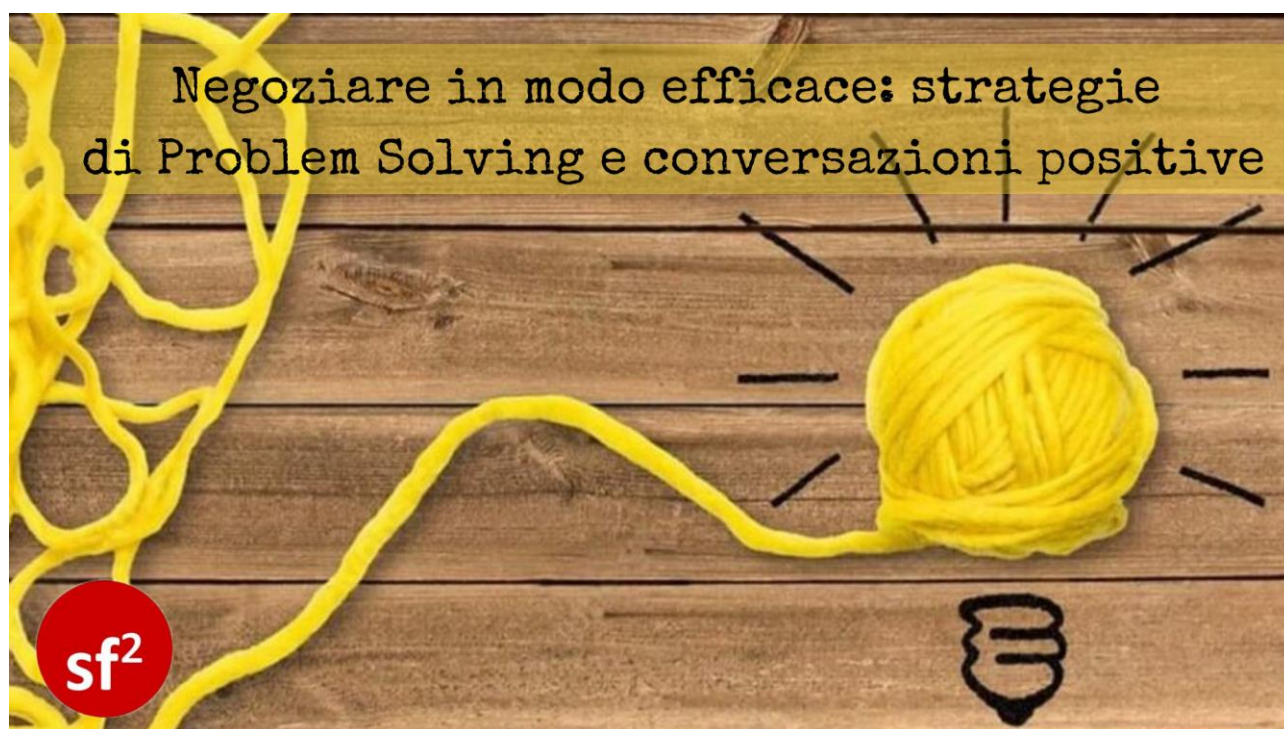
“Il Problem Solving applicato alla negoziazione”

(3, 9 e 10 maggio 2022)

Modulo 2:

“Dal dibattito al dialogo: come rendere positive le conversazioni difficili”

(23, 24 e 30 maggio 2022)





Il Centro Interdisciplinare Scienze per la pace dell'Università di Pisa, all'interno della sua SCUOLA FORMATORI E FORMATRICI, organizza il **corso** di formazione online **“Negoziazione in modo efficace: strategie di Problem Solving e conversazioni positive”**.

Il corso è valido anche ai fini dell'aggiornamento biennale obbligatorio dei mediatori civili e commerciali e dei formatori di mediatori ai sensi del DM 180/2010.

È stato richiesto il riconoscimento di crediti formativi all'**Ordine degli Avvocati di Pisa**.

▪ **PRESENTAZIONE DEL CORSO**

Il corso presenta strumenti e tecniche per **negoziare in modo efficace**, integrando gli insegnamenti di uno dei centri di ricerca sulla negoziazione più conosciuti al mondo, il Program On Negotiation (Harvard University, Massachusetts Institute of Technology e Tufts University) con gli studi sulla **comunicazione non verbale** di Ekman, sulle **tecniche di persuasione** di Cialdini e – nel secondo modulo – sulla **conversazione positiva** come strumento per uscire dalle discussioni e dai dibattiti polarizzanti, spesso percepiti senza una via d'uscita.

Due avvocati, professionisti nel campo della mediazione e della negoziazione, con esperienza senior nella formazione, offriranno le basi teoriche e gli strumenti pratici per far crescere le competenze operative dei/delle partecipanti in questo settore strategico della vita, privata e professionale.

Il corso ha una durata complessiva di **18 ore**, divise in **2 moduli di 9 ore**. È possibile iscriversi sia a tutto il corso, sia ai singoli moduli.



Il corso “Negoziazione in modo efficace: strategie di Problem Solving e conversazioni positive” è legato all'**obiettivo 16** dell'Agenda 2030 per lo sviluppo sostenibile **“Pace, giustizia e istituzioni solide”**.

▪ **DESTINATARI**

Il corso è destinato in primo luogo a chi lavora nel campo della **mediazione** e della **formazione** alla mediazione, ma costituisce un'occasione di apprendimento o di aggiornamento professionale per chi riveste ruoli di **gestione delle risorse umane** e nel coordinamento di gruppi (manager, dirigenti, imprenditori e imprenditrici, professionisti/e pubblici e privati, formatori e formatrici, operatori nelle relazioni di aiuto, insegnanti, ecc.).

Il corso inoltre è aperto, oltre che **agli iscritti e alle iscritte alla Scuola triennale per Formatori e Formatrici** del Cisp, anche **a tutti coloro che desiderano** migliorare le proprie **competenze nel campo della negoziazione e della comunicazione efficace**, da utilizzare nella propria vita privata o professionale.

▪ OBIETTIVI FORMATIVI

MODULO 1 (“Il Problem Solving applicato alla negoziazione”)

Il primo modulo ha l’obiettivo di fornire un inquadramento teorico e di presentare le tecniche principali di **Problem Solving** per una buona negoziazione attiva.

Al termine del modulo, i/le partecipanti saranno in grado di applicare operativamente le strategie e le **tecniche di negoziazione** secondo il modello di Harvard, integrate con competenze di **comunicazione non verbale** (tecniche di riconoscimento delle menzogne) e **comunicazione strategica** (tecniche di persuasione).

MODULO 2 (“Dal dibattito al dialogo: come rendere positive le conversazioni difficili”)

L’obiettivo principale del secondo modulo è quello di contribuire a sviluppare ed accrescere la consapevolezza sull’**efficacia della comunicazione interpersonale**, per migliorare le capacità di interazione umana e di Problem Solving.

Al termine del modulo, i/le partecipanti saranno in grado di comprendere le differenti modalità interattive in cui sono coinvolti, di valutare le possibili strade da intraprendere per passare dal dibattito al **dialogo**, scegliere e impiegare alcuni strumenti di intervento.

▪ METODOLOGIA

Tutti i corsi della Scuola sono – anche quelli online, per quanto possibile – **esperienziali** ed **interattivi**, integrando input teorici con esercitazioni, lavori di gruppo e presentazioni multimediali.

▪ PROGRAMMA DEL CORSO

Il corso ha una durata complessiva di **18 ore**, divise in **2 moduli di 9 ore**.

MODULO 1 (“Il Problem Solving applicato alla negoziazione” – formatore Alessandro Bruni)

- **Martedì 3 maggio 2022**, ore 15:00 – 18:00
L’arte e la scienza della negoziazione (parte 1)
 - *I principi di Problem Solving strategico della negoziazione secondo la Scuola di Harvard.*
 - *Negoziato di principi e negoziato di posizioni.*
 - *Le fasi della negoziazione.*
 - *La check-list del negoziatore.*
 - *BATNA, WATNA e ZOPA.*
 - *Interessi e bisogni VS diritti e doveri.*
- **Lunedì 9 maggio 2022**, ore 15:00 - 18:00
L’arte e la scienza della negoziazione (parte 2)
 - *Strategie di Problem Solving per creare ed accrescere valore nelle negoziazioni.*
 - *Gli errori più comuni al tavolo delle trattative negoziali.*
 - *Gestire la propria “aggressività” negoziale e quella altrui.*
 - *Conoscere il proprio stile di negoziazione e riconoscere lo stile negoziale delle controparti.*
 - *Negoziare con controparti difficili.*
- **Martedì 10 maggio 2022**, ore 15:00 - 18:00
La comunicazione non verbale e strategica.
 - *Riconoscere le menzogne.*
 - *La scienza della persuasione.*

- *Esercitazioni.*

MODULO 2 (“*Dal dibattito al dialogo: come rendere positive le conversazioni difficili*” – formatrice Adriana Capozzoli)

- **Lunedì 23 maggio 2022**, ore 15:00 - 18:00
La conversazione.
 - *Tipologie di conversazione.*
 - *Differenze tra dibattito e dialogo.*
 - *Il dialogo conflittuale.*
- **Martedì 24 maggio 2022**, ore 15:00 - 18:00
I problemi nella conversazione.
 - *Ostacoli al dialogo.*
 - *Strumenti per rimuovere gli ostacoli al dialogo.*
 - *Il dialogo trasformativo.*
- **Lunedì 30 maggio 2022**, ore 15:00 - 18:00
Le conversazioni positive.
 - *Principi del dialogo: l'arte di ascoltare.*
 - *Come creare una conversazione costruttiva.*

▪ **FORMATORE, FORMATRICE**

Alessandro Bruni. *Avvocato, mediatore internazionale, esperto di problem solving.*

Adriana Capozzoli. *Avvocato, mediatrice civile e commerciale, mediatrice familiare.*

▪ **TERMINI PER ISCRIVERSI, INFORMAZIONI, RIFERIMENTI E RECAPITI**

Le richieste di iscrizione dovranno essere inviate via e-mail **entro e non oltre le ore 12:00 di MARTEDÌ 26 APRILE 2022. Quote ridotte per chi si iscrive entro le ore 12:00 di martedì 19 aprile 2022.**

Info (costi, bando, modulistica) su: www.cisp.unipi.it

Centro Interdisciplinare Scienze per la Pace - Università di Pisa

Via del Collegio Ricci, 10 – 56126 Pisa

Email: segreteria@pace.unipi.it - PEC: cisp@pec.unipi.it - Sito: www.cisp.unipi.it

Cellulare (Andrea Valdambri): 338 6600026 (solo in orario 9-13)



*Corso realizzato nell'ambito del Sistema di gestione qualità
certificato dalla norma UNI EN ISO 9001:2015*