

NEGOTIATION AND CONFLICT RESOLUTION STRATEGIES

MASTER I LIVELLO

L'uso strategico della negoziazione nella prevenzione, gestione e risoluzione dei conflitti in ogni ambito e contesto professionale

La negoziazione professionale è oggi lo strumento più efficace per trasformare il conflitto in opportunità di crescita e sviluppo delle relazioni.

L'esigenza di competenze negoziali è sempre più avvertita in ogni ambito professionale quale strumento per aumentare la produttività e ridurre i costi derivanti dai conflitti.

Lo scopo del Master è quello di preparare i discenti a negoziare professionalmente nel settore pubblico e privato, legale commerciale, aziendale, finanziario e delle relazioni internazionali.

L'acquisizione delle conoscenze relative ai metodi di gestione dei conflitti, aiuteranno i futuri dirigenti e professionisti a sfruttare il conflitto trasformandolo in un'opportunità di apprendimento, di crescita e di cambiamento, contribuendo alla realizzazione e al raggiungimento degli obiettivi assegnatigli.

La strutturazione del piano formativo è costruita su un modello formativo che mira alla convergenza di know – how specializzanti e sul lavoro di squadra: un team di formatori e consulenti, in grado di rispondere alle esigenze dei partecipanti al master, offrendo loro strumenti di immediato utilizzo per saper negoziare professionalmente, acquisendo competenze, tecniche e metodologie necessarie.

La metodologia e gli strumenti proposti nel Master, di tipo partecipativo ed esperienziale, sono fra i più avanzati e aggiornati nel mondo della negoziazione e si basano sulle ricerche sul tema dall'Università di Harvard, compenetrando nella cultura italiana e internazionale.

Nell'ambito dei laboratori verrà proposta la ricerca e l'analisi di casi reali: un negoziato cooperativo, competizione, conversazione difficile, processo collaborativo di gestione dei progetti. Tutto ciò consentirà di integrare il materiale didattico con l'esperienza personale, con riferimento ad un evento realmente accaduto nel corso delle rispettive attività professionali, che ogni partecipante di analizzare e approfondire.

Il Master, di **durata annuale**, è organizzato dall'Università degli Studi "Link Campus University", Ateneo non statale, a forte vocazione internazionale, dell'Ordinamento Universitario Italiano con la collaborazione della International School of Negotiation.

Il Master rilascia 60 CFU e consente di accedere anche con borse di studio, pubbliche e private.

400 ore di lezione frontale

160 ore di laboratori e approfondimento

40 ore di orientamento

LE UNIT E I MODULI

0. MODULO INTRODUTIVO:

- L'uso strategico della negoziazione nella prevenzione, gestione e risoluzione dei conflitti in ogni ambito e contesto.
- La negoziazione collaborativa basata su interessi reciproci.

1. NEUROSCIENZE, PSICOLOGIA, PSICOTERAPIE E TATTICHE NEGOZIALI)

- Neurobiologia delle interazioni umane.
- Dialogare strategicamente. Aspetti psicologici e comportamentali riferito ai procedimenti negoziali.
- Negoziazione e persuasione: come indurre l'altro a dire di sì.
- Analisi comportamentale. Comportamento verbale e non verbale. Intelligenza emotiva e persuasione.
- Finanza comportamentale e negoziazione.
- Emozioni e logica nel negoziato.
- La motivazione nel negoziato.

2. TECNICHE DI NEGOZIAZIONE

- Conversazioni difficili – come dialogare su ciò che è davvero importante.
- La "coopetizione" (collaborazione tra competitor).
- Dalla tattica alla manipolazione.
- Gender e positioning negotiation – "the shadow negotiation". La negoziazione ombra - Il posizionamento in negoziazione.

3 LA NEGOZIAZIONE NEI SISTEMI GIURIDICI, ECONOMICI E SOCIALI

- La negoziazione collaborativa basata su interessi reciproci.
- La negoziazione nel sistema delle ADR /ODR in Italia, in Europa e nel Mediterraneo.
- Le Tecniche negoziali nei processi di mediazione civile, commerciale e familiare.
- La negoziazione nelle relazioni sindacali.

4. LA NEGOZIAZIONE GEOSTRATEGICA (Politica, Militare, Diplomatica e Internazionale)

- Relazioni internazionali e diplomatiche.
- Il sistema di credenze nei processi negoziali.
- Il posizionamento negoziale nelle relazioni fra Stati.
- La negoziazione cross-culturale, multilaterale, bilaterale – multi partecipanti.
- Negoziazione operativa (Forze dell'Ordine - Unità di Crisi - Diplomatici).
- Negoziare nella pubblica Amministrazione.
- La negoziazione in situazioni di crisi, alto rischio ed emergenza (in ogni contesto).
- Multitrack Diplomacy. Mediation track2.

MODALITÀ DI FREQUENZA: Week end alternati per le lezioni frontali oltre ad alcune settimane full time per i laboratori

IL COMITATO SCIENTIFICO

Marcello Marinari – Presidente

Marco Mayer

Giorgio Nardone

Vittoria Poli

Massimo Proto

Arik Strulovitz

I DOCENTI

Massimo Antonazzi, Avvocato, esperto in mediazione

Christian Bekker, Formatore empowerment linguistico

Romano Benini, Straordinario di Sociologia Economica e del Welfare, Link Campus University

Paola Betti, Psicologa, esperta in negoziazione

Jack Cambria, Esperto negoziatore internazionale

Roberto Caminiti, ordinario Fisiologia, "Sapienza" Università di Roma

Franco Frattini, straordinario Storia delle Relazioni Internazionali, Link Campus University

Simona Gandini, Formatore, executive coach

Mauro Garofalo, Esperto mediatore, Comunità di Sant'Egidio

Cristiano Ghibaud, Professional Certified Coach

Paola Giannetakis, straordinario Scienze Forensi e Criminologia, Link Campus University

Elvira Anna Graziano, International Corporate, Link Campus University

Francesco Marchi, Direttore di "Negotiators of Europe", ESSEC IRENE, Sciences Po

Marcello Marinari, Magistrato, Mediatore ADR CENTER

Pierluigi Matera, Associato Diritto Privato Comparato, Link campus University

Marco Mayer, Direttore del Master Intelligence e Sicurezza, Link Campus University

Giorgio Nardone, Psicologo e psicoterapeuta

Daniela Noviello, Diritto Processuale Civile, Link Campus University

Samorindo Peci, Neuropsicologo

Carlo Pilia, associato Diritto Privato, Università di Cagliari

Massimo Proto, ordinario di Diritto Privato, Link Campus University

Stefano Sablone, Avvocato,

Vincenzo Scotti, Economia Politica, Link Campus University

Giuseppe Sigillò Massara, Diritto del Lavoro, Link Campus University

Arik Strulovitz, Negoziatore Internazionale, Direttore Scientifico ISN

Simone Tani, Economista dell'innovazione e cambiamento organizzativo

Maurizio Zandri, straordinario Sociologia dei Conflitti, Link Campus University



NEGOTIATION AND CONFLICT RESOLUTION STRATEGIES

L'uso strategico della negoziazione nella prevenzione,
gestione e risoluzione dei conflitti in ogni ambito e
contesto professionale

Nome.....
Cognome.....
Mail.....
Tel.....
Laurea.....
Iscrizione a Ordini Professionali.....
.....

- ◇ Desidero informazioni
- ◇ Desidero fare una preiscrizione

Inviare a:

master@unilink.it

MASTER I LIVELLO

Novembre 2018 - Dicembre 2019

Sede:
Link Campus University
Via del Casale di San Pio V,44
00165 Roma
www.master.unilink.it

Presidente
Stefania Lazzari Celli

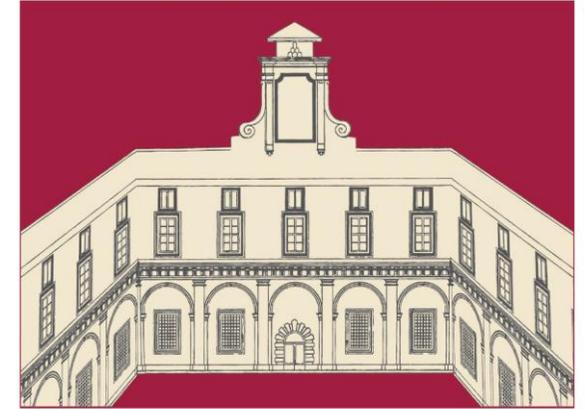
Direttore Scientifico
Paola Betti

Coordinamento Didattico
Massimo Antonazzi

Comunicazione
Vittoria Poli - International School of Negotiation
Segreteria@isn-negotiation.it – tel. 02-84142158

Stefania Lazzari Celli – Link Campus University
s.lazzaricelli@unilink.it - tel. 366 2036545

Ufficio Master - Link Campus University
master@unilink.it - tel. 06 94802290



con la collaborazione di



NEGOTIATION AND CONFLICT RESOLUTION STRATEGIES

Master di I livello