

**Facoltà di
SCIENZE BANCARIE, FINANZIARIE E ASSICURATIVE**

Modulo

L'arte della negoziazione: tecniche e strategie.

Docenti

Massimiliano Colombo (QBE Europe SA/NV - Rappresentanza Generale per l'Italia).

Obiettivo del corso

Il corso si propone di fare acquisire allo studente le capacità di analizzare e comprendere delle basi della negoziazione, nonché sviluppare l'abilità di raggiungere un accordo negoziale in ambiti complessi, incerti e mutevoli che tengano conto e soddisfino le esigenze delle parti coinvolte.

La parte teorica sarà alternata alla discussione in aula e all'approfondimento di case studies nei quali gli studenti avranno modo di mettere in pratica le conoscenze acquisite.

Programma del corso

1. Introduzione alla negoziazione
2. I soggetti della negoziazione
3. Il processo di negoziazione
4. "Skills and tips" per una negoziazione di successo
5. Tecniche e strategie negoziali
6. BATNA (ovvero la miglior alternativa a un accordo negoziale)
7. Un caso particolare: "la negoziazione del salario; quando, come e perché"
8. Case study

Bibliografia

Il materiale sarà indicato nel corso della prima lezione.

Didattica del corso

La didattica si articola in tre fasi: lezioni frontali, lavoro di gruppo guidato dai docenti, presentazione finale da parte dei gruppi.

Metodo di valutazione

Avere frequentato almeno l'80% del corso ed avere fattivamente partecipato all'esercitazione di fine corso (case study basato sulle tematiche approfondite durante il corso).

Condizioni di accesso

Avere maturato almeno 10 CFU in un corso di laurea magistrale.

Numero di ore
14 ore (2 CFU).

Numero partecipanti: massimo 15.