

**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 20.