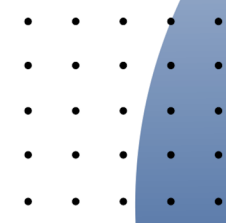




**IN** International  
School of  
Negotiation®



# Seminario Internazionale

## NEGOZIAZIONE E PERSUASIONE: COME INDURRE L'ALTRO A DIRE SÌ

MARTEDÌ  
26 SETTEMBRE 2023

**09.00-13.30**

INTERVERRÀ  
**JACK CAMBRIA**

Oltre 33 anni di esperienza  
come negoziatore al  
comando dell'Elite  
Hostage Negotiation Team  
del New York City  
Department



**IN DIRETTA STREAMING**



@siulpnazionale

www.siulp.it





# Seminario Internazionale

NEGOZIAZIONE E PERSUASIONE: COME INDURRE L'ALTRO A DIRE SÌ

## PROGRAMMA

### Ore 9.30-10.15 introducono

- Dott. Felice Romano (Segretario Generale SIULP)
- Avv. Vittoria Poli (co-founder ISN – Direttore sviluppo e formazione)
- Dott.ssa Alessandra Calegari (docente ISN-counselor, esperta in Bioenneagramma© – ISN LAB Human & Life Abilities)
- Dott.ssa Francesca Pedrazza Gorlero (Responsabile video ISN LAB Human & Life Abilities – regista e sceneggiatrice)
- ISN LAB Gruppo Giovani di Ricerca e Studio: Mario Cavolo (Jr Partner ISN e Responsabile del Gruppo Giovani di Ricerca e Studio)
- Michela Golia (Empowerment linguistico – italian translator Jack Cambria)
- Filippo Martini (Selezione e Formazione studenti squadre universitarie per competizioni/eventi Mediazione e Negoziazione)

### Ore 10.15-13.15 Jack Cambria

- I fondamenti della negoziazione
- Le 4 fasi del negoziato efficace.
  1. I principi della negoziazione
  2. La regola delle 3 "E" e delle 3 "A"
  3. Le parole da evitare e la corretta formulazione delle frasi
  4. Passare dal "cosa" al "come" per:
    - preparare e condurre una negoziazione
    - scegliere stili e tattiche da utilizzare
    - evitare errori durante una negoziazione
    - generare opzioni ed essere creativi in negoziazione
    - comprendere come le persone prendono le decisioni.

### Ore 13.15 Question Time e saluti finali

**MARTEDÌ 26 SETTEMBRE 2023 ORE 9:00**  
**IN DIRETTA STREAMING** 