



# Tecniche per la gestione del conflitto e negoziazione

convegno

**15.11.2013**

Sede

**Treviso**

c/o la Sala Delle Conferenze  
della Camera di Commercio di Treviso  
Piazza Borsa, 3/B

dalle ore 15.00 alle 17.30

Relatore

**Avv. Ana Uzqueda**

Iscrizioni aperte  
dal **17.10.2013**  
al **8.11.2013**

Per informazioni ed iscrizioni

**FNA e CONFAPPI**

**Delegazione di Treviso**

Via Garibaldi, 17


31046 ODERZO (TV)

T. 0422 713990

F. 0422 207035

fna.tv@studioelettra.it

confappi.tv@studioelettra.it

seguici su 

Organizzato da



**Curia Mercatorum**

CENTRO DI MEDIAZIONE E ARBITRATO

in collaborazione

con **CONFAPPI ed FNA - Federamministratori Treviso**

## Argomenti in programma

La dinamica del conflitto interpersonale e nei gruppi.

La prevenzione e la gestione dei conflitti: tecniche di negoziazione

I principi della trattativa distributiva e della negoziazione integrativa.

Aspetti da considerare nelle negoziazioni: numero di parti, rapporti tra i negoziatori, frequenza, temi.

Le parti negoziali: stili e loro interazione.

Impostazione razionale del negoziato: fasi e obiettivi:

La preparazione del negoziato.

Quando è necessario l'intervento di un terzo per superare l'impasse negoziale.

In collaborazione con



edit: www.confappi.it





Organizzato da



Curia Mercatorum  
CENTRO DI MEDIAZIONE E ARBITRATO

In collaborazione con



Per informazioni ed iscrizioni

**FNA e CONFAPPI**

**Delegazione di Treviso**

Via Garibaldi, 17  
31046 ODERZO (TV)  
T. 0422 713990  
F. 0422 207035  
fna.tv@studioelettra.it  
confappi.tv@studioelettra.it

# Tecniche per la gestione del conflitto e negoziazione

Relatore Avv. Ana Uzqueda

## Sede del Corso:

c/o la Sala Delle Conferenza  
della Camera di Commercio di Treviso  
Piazza Borsa, 3/B  
**TREVISO**

## Giorno ed Orario:

**15 novembre 2013**  
dalle ore 15.00 alle ore 17.30

## Argomenti in programma

- La dinamica del conflitto interpersonale e nei gruppi.
- La prevenzione e la gestione dei conflitti: tecniche di negoziazione
- I principi della trattativa distributiva e della negoziazione integrativa.
- Aspetti da considerare nelle negoziazioni: numero di parti, rapporti tra i negoziatori, frequenza, temi.
- Le parti negoziali: stili e loro interazione.
- Impostazione razionale del negoziato: fasi e obiettivi
- La preparazione del negoziato.
- Quando è necessario l'intervento di un terzo per superare l'impasse negoziale.

[www.fna-confappitreviso.it](http://www.fna-confappitreviso.it)