



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



edito: 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