



Inspiring Leaders Transforming Companies

Giovedì

16

Giugno 2022

LA SCIENZA DELLA

NEGOZIAZIONE

**MICHAEL
TSUR**

LIVE A MILANO



Uno dei più autorevoli negoziatori al mondo

Nella sua carriera ha gestito oltre 1000 casi di negoziazione. Mediatore della Corte Suprema di Israele, è parte attiva nel piano di disimpegno dalla Striscia di Gaza e conteso come docente dalle più prestigiose università. Il suo metodo certificato per la gestione delle controversie è utilizzato da imprenditori e manager di multinazionali, tra cui Microsoft, Siemens, Toyota e Procter&Gamble.

Michael Tsur

LA SCIENZA DELLA
NEGOZIAZIONE

Milano Giovedì 16 Giugno 2022

Chi è in grado di governare il processo di negoziazione può stabilirne l'esito, anche nelle situazioni di incertezza.

La scienza della Negoziazione è l'esperienza di formazione dedicata alla negoziazione avanzata per il business, in cui acquisire un metodo certificato per la gestione delle trattative complesse.

Un format incentrato sulle strategie utili a sbloccare le obiezioni e a trasformarle in nuove e più durature opportunità di business.



400
PARTECIPANTI

150
AZIENDE

1000
UTENTI COLLEGATI

LA SCIENZA DELLA
NEGOZIAZIONE

AGENDA

GIOVEDÌ
16 Giugno

10:00 - 11:45

Le regole di ingaggio:

Gli strumenti per entrare in comunicazione efficacemente anche con l'interlocutore più difficile

11:45 - 12:15 - NETWORKING BREAK

12:15 - 13:30

Come cogliere e gestire le situazioni di incertezza al tavolo negoziale

Come comprendere e anticipare i fattori di instabilità e riorientare la conversazione in modo costruttivo

13:30 - 15:00 - NETWORKING LUNCH

15:00 - 17:00

Come sbloccare le obiezioni

e trasformarle in nuove opportunità sfruttando il ciclo azione-reazione

DOVE E QUANDO

GIOVEDÌ
16 Giugno

UNAHOTELS EXPO FIERA

LIVE A MILANO

PIATTAFORMA ONLINE

DIRETTA STREAMING

MAIN TOPICS

Come gestire la relazione interpersonale e stabilire con la controparte un rapporto di **fiducia a lungo termine**

Come gestire **l'obiezione**, costruire **la motivazione** e sbloccare le resistenze dell'interlocutore

Quali sono i **fattori emotivi ed esterni** che impattano negativamente sulla trattativa e come fare per neutralizzarli

Il protocollo PTAP (Practice, Transition & Accreditation Program) per **pianificare razionalmente** ogni step del processo negoziale

Come condurre un **negoziato multi-parti** con tre o più interlocutori, individuare le alternative che soddisfino interessi molteplici e concludere con vantaggio reciproco

QUOTE SPECIALI VALIDE FINO AL 10 GIUGNO 2022

Posti limitati per questa promozione

Suite

PRIME 2 FILE

€ **597**
+ IVA

anziché €~~1.000~~

Posto assegnato e numerato nelle prime 2 file

Traduzione simultanea

Executive Report e materiale didattico

Attestato di partecipazione

Networking lunch & coffee break in area riservata

Desk di registrazione riservato

Priority desk per foto con Michael Tsur

Riguarda On Demand per 7 giorni

Business

AREA CENTRALE

€ **497**
+ IVA

anziché €~~800~~

Posto assegnato e numerato in area centrale

Traduzione simultanea

Executive Report e materiale didattico

Attestato di partecipazione

Networking lunch & coffee break in area riservata

Desk di registrazione riservato

Priority desk per foto con Michael Tsur

Riguarda On Demand per 7 giorni

Standard

AREA RETROSTANTE

€ **397**
+ IVA

anziché €~~600~~

Posto non assegnato in area retrostante

Traduzione simultanea

Executive Report e materiale didattico

Attestato di partecipazione

Networking lunch & coffee break in area riservata

Desk di registrazione riservato

Priority desk per foto con Michael Tsur

Riguarda On Demand per 7 giorni

Streaming

ONLINE

€ **297**
+ IVA

anziché €~~400~~

Accesso all'evento online in diretta streaming

Traduzione simultanea

Executive Report e materiale didattico

Attestato di partecipazione

Networking lunch & coffee break in area riservata

Desk di registrazione riservato

Priority desk per foto con Michael Tsur

Riguarda On Demand per 7 giorni

I VANTAGGI DI ISCRIVERTI SUBITO

PRIMA TI ISCRIVI, PIÙ RISPARMI

Grazie alla politica di early booking, iscrivendoti in anticipo puoi risparmiare, a seconda del posto, fino al 40% sulla quota del ticket.



PRIMA TI ISCRIVI, MIGLIORE È IL TUO POSTO

I posti sono assegnati in base all'ordine di acquisto. Questo significa che prima ti iscrivi, migliore sarà il tuo posto in sala.



NESSUN RISCHIO IN CASO DI IMPREVISTI

Il tuo credito è sempre garantito. Se scopri di non poter essere presente, potrai farti sostituire da chi vuoi o partecipare ad un altro evento entro i 12 mesi successivi.



RICHIEDI INFORMAZIONI

FAQ

Quali sono le modalità di partecipazione a La scienza della Negoziazione?

- In presenza, scegliendo tra le primissime file (area Suite), i posti in area Business o Standard. Tutte le tipologie di ticket includono il coffee e il lunch break.
- In streaming, con la possibilità di fare domande a Michael Tsur, interagire con gli altri partecipanti e stringere nuove relazioni di business.

Dove e quando si terrà l'evento?

La scienza della Negoziazione si svolgerà giovedì 16 giugno 2022 presso l'Unahotels Expo Fiera Milano, via Keplero 12, Pero (MI).

Prima dell'evento riceverai una mail con la convenzione riservata ai partecipanti per prenotare il pernottamento. Il lunch è incluso nella quota di partecipazione.

Come faccio a partecipare alla versione in streaming?

Per partecipare in streaming basterà acquistare il ticket e, il giorno dell'evento, accedere alla piattaforma riservata seguendo le indicazioni che saranno inviate all'indirizzo e-mail comunicato al momento dell'iscrizione.

La piattaforma è accessibile da ogni device. Per godere della migliore esperienza e partecipare al networking, ti consigliamo di accedere da desktop o tablet.

Nei giorni successivi alla diretta streaming, ti comunicheremo via e-mail quando la registrazione dell'intero evento sarà disponibile nell'Area On Demand: potrai rivederla ogni volta che vorrai per 7 giorni.

È previsto uno sconto di gruppo?

È possibile accedere a sconti fino al 10% in funzione del numero dei biglietti acquistati. Una volta acquistato il pacchetto, è possibile comunicare i dati di tutti i partecipanti entro 30 giorni dall'inizio dell'evento. Per quotazioni dedicate a team aziendali o a gruppi privati, scrivici all'indirizzo:

negoziazione@performancestrategies.it

È previsto un servizio di traduzione?

Sia partecipando dal vivo, sia in modalità streaming, potrai accedere al servizio di traduzione simultanea inglese/italiano.

È possibile interagire con Michael Tsur?

Sì, sia nella versione streaming, sia nella versione live, sarà possibile inviare domande a Michael Tsur.

Riceverò dei materiali per mettere in pratica quanto appreso?

Nei giorni successivi al Sales Forum riceverai un follow up di alta formazione che include: un Executive Report dettagliato di tutti gli interventi, le mappe mentali di Matteo Salvo, le slide e il materiale didattico che i relatori ci autorizzeranno a condividere in esclusiva con i partecipanti.

Cosa succede se mi iscrivo e non posso più partecipare?

Se non puoi più partecipare, comunicandoci la tua assenza almeno 15 giorni prima della data dell'evento all'indirizzo info@performancestrategies.it, potrai scegliere di:

- farti sostituire da un'altra persona;
- partecipare a uno degli eventi che si terranno nei 12 mesi successivi;
- optare per seguire l'evento in modalità streaming e chiedere l'attivazione del tuo link di accesso alla piattaforma.

Cosa succede se mi iscrivo e poi cause di forza maggiore impediscono la realizzazione dell'evento?

Il tuo credito è sempre garantito: nel caso in cui l'evento live non possa essere realizzato come conseguenza di una misura restrittiva imposta dal Governo, potrai vivere l'evento nella versione in diretta streaming oppure mantenere il tuo credito per un evento futuro dello stesso valore.

PARTNER

Main Sponsor



BOSCH

Tecnologia per la vita

Partner



Official Lounge

Chateau d'Ax®

Official Bag



Language Service Provider



Technical Partner



TWININGS™
OF LONDON



Official Bookstore



Association Partner

