



ASSOCIAZIONE EQUILIBRIO & R.C.

## Game changer: l'arte e la scienza della negoziazione al femminile

Bologna, 8 e 9 novembre 2019

Diverse sono le ricerche che hanno evidenziato l'incidenza del genere negli stili di negoziazione e sui risultati ottenuti: ad esempio molte donne tendono ad utilizzare maggiormente strategie di "problem-solving" e compromesso e dimostrano una maggior propensione ad interpretare il conflitto come una questione affettiva e relazionale, piuttosto che cognitiva e legata al compito. Le donne possiedono una serie di abilità e modalità negoziali specifiche che però non sempre portano a risultati passibili di un riscontro economico. Per questo è essenziale acquisire un metodo, affinare lo stile personale, imparare a preparare le negoziazioni, riconoscere le "trappole emotive, cognitive e percettive" in cui si può incorrere, acquisire gli strumenti per affrontare situazioni critiche e valorizzare le proprie competenze personali. Durante il corso, riservato solo a donne, saranno affrontate le dinamiche personali e relazionali fondamentali per una gestione più equa delle trattative in ambito personale e professionale (con colleghi, clienti e collaboratori). Il corso è valido anche per l'aggiornamento dei mediatori (6 ore svolte con docenti accreditati al Ministro della Giustizia).



**Avv. Ana Uzqueda**

Docente di Negoziazione, Mediazione e Advocacy Mediation in Italia, Spagna e Svizzera. Autore di diverse pubblicazioni in materia di gestione negoziale dei conflitti.



**Dott. Bettina Di Nardo**

Counselor e Mediatore Commerciale e Familiare esperta di Gestione del personale, Welfare aziendale e Politiche di genere per organizzazioni private e pubbliche.



**Avv. Aurelia Barna**

Mediatore familiare. Coordinatore Genitoriale. Esperta delle politiche di genere. Competenza nella gestione delle emozioni con il metodo cantastorie e la medicina narrativa

### CORSO INTENSIVO (10 ORE)

Venerdì 8/11/19 dalle 14,00 alle 19,00 e sabato 9/11/19 dalle 9,00 alle 14,00

- Le abilità necessarie per negoziare in maniera efficace
- Stili di negoziazione e genere
- Punti di forza delle donne nelle trattative
- Autostima e negoziazione.
- Come aumentare il potere negoziale
- Negoziare con persone difficili
- Trattative con colleghe e colleghi, clienti e collaboratori
- La negoziazione nella vita personale

**Quota partecipazione Euro 150 + IVA**

(mediatori 150 esente IVA) Iscrizioni:

[www.ass-equilibrio.it](http://www.ass-equilibrio.it) 0516154698

ass.equilibrio@tin.it



