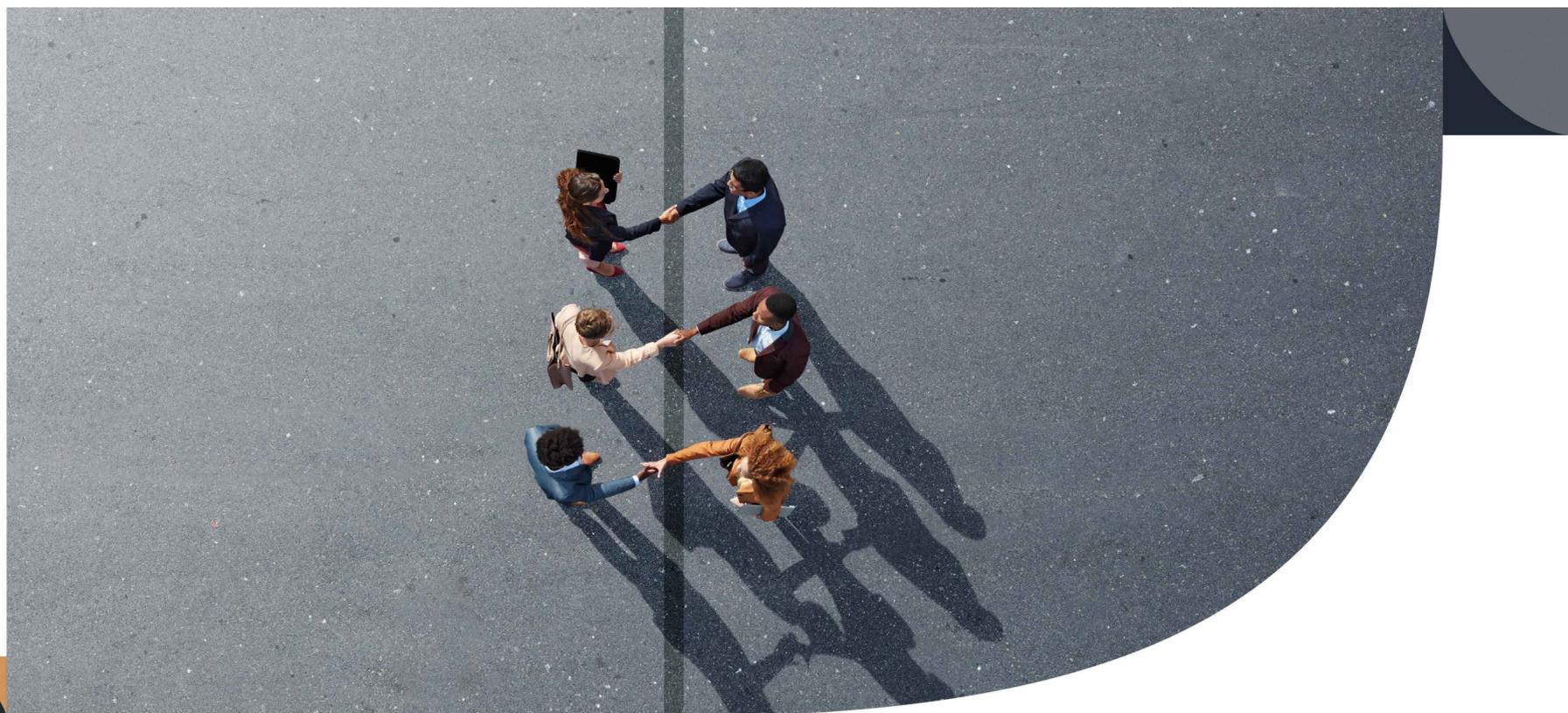


Tra arte e scienza: la tecnica della negoziazione



CUBO in Porta Europa

Il workshop intensivo ha l'obiettivo di stimolare la negoziazione come tecnica e arte da esercitare in contesti lavorativi e quotidiani. Nello specifico, verranno affrontati temi quali la conoscenza e la differenza tra approccio "strategico" e approccio creativo, la rilevanza che hanno le diversità culturali e valoriali - che sono alla base della necessità di negoziazione -, e l'importanza delle capacità comunicative di ciascuno.

Sabato 25 gennaio 2025, ore 10:00

Teorie e approcci della negoziazione

Dopo una prima parte introduttiva sulle basi della teoria della negoziazione, si affronteranno le differenze del trinomio interessi-bisogni-scopo e la conoscenza della filosofia del "win win" come pratica quotidiana.

Sabato 1 febbraio 2025, ore 10:00

Informare, comunicare, persuadere

Essendo la prima regola della negoziazione "conoscere le proprie capacità comunicative", in questo secondo incontro impareremo ad apprendere e consolidare più linguaggi e a sapere gestire le proprie emozioni.

La partecipazione è gratuita con prenotazione su cubounipol.it

In collaborazione con



I nostri luoghi



CUBO in Porta Europa
Piazza Vieira de Mello, 3 e 5 - Bologna



CUBO in Torre Unipol
Via Larga, 8 - Bologna



CUBO
Condividere Cultura

Unipol

www.cubounipol.it

Tel. 051.507.6060

