

Il “Legal & Business Negotiator”: la terza parte a supporto dell’evoluzione della corporate governance e dello sviluppo strategico del business

PROGRAMMA & RELATORI

14.00 Registrazione partecipanti

14.30 Presentazione evento e introduzione ospiti

Prof. Antonello Garzoni, Rettore LUM

*Dott. Christian Tomasicchio, Presidente Confindustria
Giovani Bari e BAT*

14.40 “Leadership e diplomazia economica:
negoziare l'internazionalizzazione del Sistema Italia”
(in collegamento da Roma)

*Min. Plen. Fabrizio Lobasso, Vice Direttore Generale
per la promozione del Paese*

15.00 “La nuova figura professionale:
il Legal & Business Negotiator”

*LUM-ISN Prof. Francesco Alicino, Prof. Nicola Cipriani,
Avv. Vittoria Poli, Avv. Giovanna Laforgia*

15.30 “La negoziazione come motore
di collaborazione territoriale e sviluppo”
(in collegamento da Milano)

*Generale Dott. Camillo De Milato, Presidente
dell'Osservatorio Metropolitano di Milano e dell'Associazione
Regionale Pugliesi di Milano (già Comandante Esercito
Lombardia)*

15.45 “Negoziare in ogni contesto:
dal pubblico al privato, la chiave per creare valore”

*Dott. Bruno Dapci, Direttore Generale dell'Osservatorio
Metropolitano di Milano, già Presidente del Consiglio
Provinciale di Milano, ideatore e co-fondatore di
WikiMilano*

16.00 “Oltre i dati:

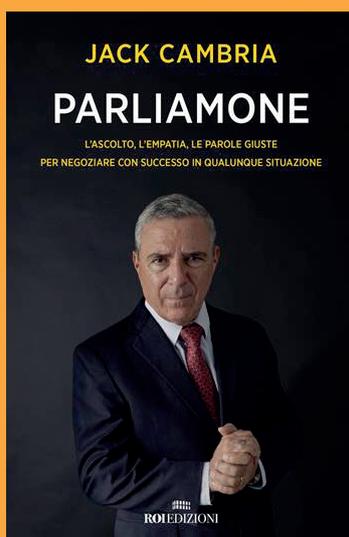
analisi del contesto per ottenere risultati nella
negoziatura legal & business”

*Dott. Fabio Di Venosa, Investigatore privato,
Ceo Centro Servizi Investigativi*

18 ottobre 2024, 14.00 – 19.00

Università LUM, Torre Rossi

S.S. 100 Km 18,
70010 Casamassima (Ba)



L'occasione per condividere
un'esperienza formativa con il
Direttore Scientifico del Master
in Legal& Business Negotiation,
Il negoziatore internazionale
Jack Cambria
in collegamento da New York.York.



Riconosciuti dal CNF
20 Crediti Formativi

isnlab.it

16.15 Coffee/Tea break

16.30 Introduzione al negoziatore internazionale
Jack Cambria *(in collegamento da New York)*

*Dott. Christian Tomasicchio, Presidente Confindustria
Giovani Bari e BAT*

16.40 “Talk to me:

the art of negotiation in critical situations”

*Jack Cambria, Direttore scientifico Master, ISN Scientific
Director, ex Commander Detective Squad Commanding
Officer Hostage Negotiation Team NYPD*

17.10 “Le mappe mentali:

strumento di potenziamento dell'intelligenza emotiva
nei processi di negoziazione”

*Prof. Giuseppe Cibelli, Professore Ordinario e Direttore di
Fisiologia, Università di Foggia*

17.30 Preparazione al negoziato

*ISN TEAM Vittoria Poli, Alessandra Callegari, Laura
Giannetti, Giancarlo Bergamo, Mario Cavolo, Michela
Golia, Filippo Martini*

18.00 SIMULAZIONE IN PLENARIA

18.20 Restituzione simulazione e QT

18.40 Introduzione:

“Artificial Intelligence vs Human Intelligence”

*Dott. Filippo Martini, Training and Project Strategist
ISN LAB*

19.00 Aperitivo

ONLINE



Inquadra QRcode

*Il seminario è stato accreditato dal Consiglio dell'Ordine degli Avvocati di Bari
per n. 4 crediti formativi con partecipazione in presenza*

Evento gratuito con iscrizione obbligatoria

IN PRESENZA



Inquadra QRcode