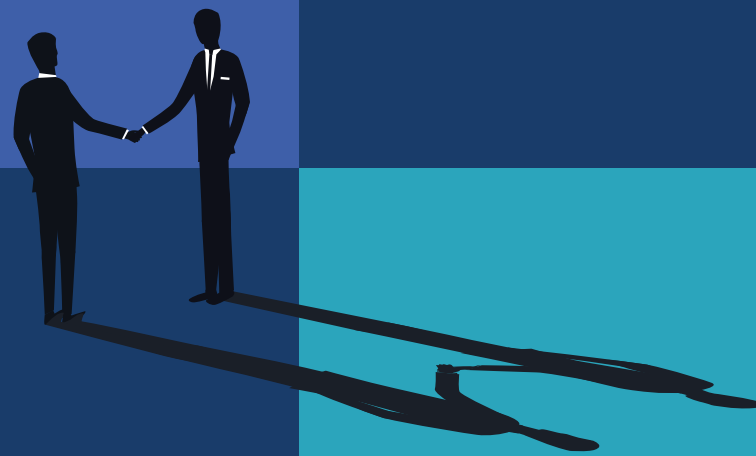




SCHOOL OF LAW
UNIVERSITÀ LUM

Master Universitario di I livello in
**LEGAL & BUSINESS
NEGOTIATION**



MALB

La **School of Law** si rivolge a chi intende acquisire, accentuare e valorizzare una formazione di eccellenza nei differenti settori del diritto, tenendo conto della loro sempre più stretta interazione con altri fondamentali comparti della società. Si tratta di un 'polo pensante', di ricerca e di confronto che, aperto alle sfide del tempo presente, vuol dare risposte utili, concrete ed efficaci rispetto:

- alle domande provenienti dal mercato del lavoro, alle prese ora con repentini e sempre meno prevedibili cambiamenti;
- alle rinnovate esigenze dei soggetti pubblici e privati, che operano nei differenti livelli di partecipazione sociale e giuspolitica (locale, regionale, nazionale, europea e internazionale).

La School of Law è promotrice di Master di I e II livello, di Master Executive e di Corsi di Alta Formazione e di Specializzazione, cui si affiancano attività (workshops, seminari di studi, convegni e Summer Schools) di consistente valore scientifico nonché occasione di incontro e dibattito con le principali imprese e istituzioni territoriali pubbliche e private. La Scuola si propone quale interlocutore altamente credibile, capace di offrire competenze e risorse per collaborare con il tessuto istituzionale e produttivo che quotidianamente anima il difficile percorso di crescita culturale, economica e sociale del Mezzogiorno d'Italia e dell'area mediterranea. Nella consapevolezza del fatto che viviamo in learning societies, in società connotate cioè dall'esigenza di un apprendimento valido e permanente, la School of Law vuole attenuare i muri che separano le varie discipline, senza con questo sminuire l'importanza della conoscenza specialistica. Motivo per cui la School non si pone come polo pensante chiuso, autoreferenziale e ristretto alla ripetizione dei modelli diffusi di formazione.

Francesco Alicino

Prorettore alla Didattica e Direttore Scientifico della School of Law della LUM

Nicola Cipriani

Direttore Scientifico della School of Law della LUM



il Master

Il master in “Legal & Business Negotiation”, organizzato in collaborazione con la International School of Negotiation S.r.l., ha l’obiettivo di formare una nuova figura professionale, il Legal & Business Negotiator Advisor, che sia in grado di rispondere alle specifiche richieste europee*.

In particolare, il Master prepara la nuova figura professionale a pianificare, organizzare e condurre negoziazioni, applicando strumenti analitici e psicologici per gestire efficacemente le trattative in contesti e stili di contrattazione diversi, utilizzando anche le nuove tecnologie (trattative on line e con intelligenza artificiale).

* Secondo la Raccomandazione del Consiglio dell’Unione Europea del 22 maggio 2018 relativa alle competenze chiave per l’apprendimento permanente e dall’Organizzazione delle Nazioni Unite nell’Agenda 2030 per lo sviluppo sostenibile.

gli Obiettivi

Il Master ha lo scopo di preparare i discenti a negoziare professionalmente in qualsiasi settore e ambito, pubblico o privato.

La figura professionale così formata sarà capace di relazionarsi in ogni ambiente lavorativo organizzato, avendo imparato a riconoscere, gestire e trasformare in opportunità le eventuali criticità, fonti di conflitti e spreco di risorse.

Al termine del Master gli studenti saranno in grado di:

- **pianificare, comprendere e condurre** future trattative in ogni ambito e contesto professionale, avendo acquisito abilità e fiducia in se stessi;
- **identificare e mettere in pratica** varie strategie e tattiche negoziali;
- **sviluppare strumenti e competenze** personali adeguati ai diversi contesti di negoziazione professionale;
- migliorare la **capacità di trovare soluzioni** negoziali concrete e attuabili;
- utilizzare una **metodologia personalizzata** per raggiungere risultati soddisfacenti per tutte le parti coinvolte nel negoziato a lungo termine.

la Struttura

Il Master è strutturato in moduli di giornate di 8 ore (10 ore accademiche), in formula week-end (venerdì e sabato). Le giornate di formazione saranno contraddistinte da attività di analisi e simulazioni di processi negoziali, tratte dall'esperienza dei formatori/negoziatori professionisti e dagli altri componenti del team didattico. Tutti i partecipanti potranno sperimentare una conoscenza pratica intensa e dinamica attraverso il coinvolgimento diretto in role-playing, esercitazioni, simulazioni, testimonianze e dibattiti.

i Crediti formativi

Il Master di durata annuale, e con monte ore totale di 1500 ore, rilascia n. 60 Crediti Formativi Universitari – CFU.

gli Strumenti didattici

- lezioni on line in modalità live streaming
- laboratori in presenza formula week-end
- workshop testimoni/esperti, esercitazioni, role-playing, team-building
- bibliografia
- materiale cartaceo: dispense del master, PDF pubblicazioni, testi
- sitografia (link di riferimento per video collegati alle materie di studio e per approfondimenti)
- incontri individuali on line con coach e counselor
- test di valutazione intermedi ed esame finale

la Metodologia

Un modello formativo concreto e integrato per acquisire conoscenze, metodologia e tecniche indispensabili per negoziare professionalmente, coniugando le hard e le soft-skill, nonché valorizzando le proprie Human and Life Abilities. Per raggiungere tale obiettivo la ISN ha elaborato un metodo di formazione innovativo e pratico, basato su:

- **uso di una piattaforma app e web** nata dalla collaborazione con esperti di psicologia, sociologia e pedagogia, per migliorare costantemente l'efficacia dei percorsi formativi; tale piattaforma unisce le scienze comportamentali con la data science, automatizza e innova la gestione dei feedback
- **pre-assessment** per valutare:
 - obiettivi e aspettative di apprendimento
 - conoscenza degli argomenti
 - eventuale applicazione di materie/competenze/metodologie del corso negli specifici ambiti professionali
- **feed-back post formazione** per valutare tempestivamente, dopo ogni modulo/giornata di formazione, contenuti, docenza, attivazioni e temi di interesse
- **metodologia di tipo partecipativo ed esperienziale** attraverso la misurazione dell'apprendimento durante la formazione, grazie a un'app innovativa che eroga test/quiz sugli argomenti trattati (in media 3 test per modulo)
- **lavoro di squadra costante** (co-presenza in aula di due docenti per creare dinamismo, lavorare in tempo reale su due fronti - negoziazione ed empowerment - e sviluppare concretamente le abilità necessarie per negoziare con professionalità

la Direzione ed il Coordinamento

Jack Cambria - Vittoria Poli

Direzione Scientifica

Francesco Alicino – Nicola Cipriani

Coordinamento scientifico

Giovanna Laforgia

Coordinamento didattico

Mario Cavolo – Filippo Martini

Coordinamento operativo

Francesca Pedrazza Gorlero

Responsabile video ISN LAB (progetto laboratori)

il Programma

4 Unit – 3 Laboratori* – 8 Workshop/Testimonianze – 1 Laboratorio finale (progetto di studio) – Tirocini formativi

Durante lo svolgimento del Master sono previsti laboratori, workshop/testimonianze e un laboratorio finale a cui parteciperanno esperti e professionisti del settore che interagiranno con gli studenti per mettere in pratica gli insegnamenti offerti.

Nell'ambito dei tre laboratori ogni partecipante potrà scegliere di analizzare e approfondire alcuni aspetti degli argomenti trattati nel programma.

La registrazione video di giochi di ruolo nell'ambito delle simulazioni negoziali, con successive analisi e feedback personalizzato, sarà al centro di ogni laboratorio.

L'attività di laboratorio finale è prevista per ciascun partecipante, quale componente integrante della didattica e dell'elaborato finale, che sarà oggetto di valutazione (5 crediti formativi).

*Tutti i laboratori si terranno presso ISN LAB in Palazzolo sull'Oglio (Bs).

i Contenuti

Modulo introduttivo

- Il modello di apprendimento.
- Cenni storici: “La storia insegna: dalla negoziazione come legge di sopravvivenza alla negoziazione come habitus mentale”

ISN MODEL® “Sapere”

La consapevolezza delle proprie conoscenze, competenze ed esperienze (aspetti razionali) del proprio sentire ed essere (aspetti emotivi, caratteriali e culturali)

UNIT 1

L’uso strategico della negoziazione nella prevenzione, gestione e trasformazione dei conflitti, in ogni ambito e contesto professionale.

- Fondamenti della Negoziazione.
- ISN® Model:
 - Lavorare sulle tre dimensioni del negoziato per generare relazioni di valore e accordi duraturi: le persone, il problema e il processo negoziale.
 - Le 7 competenze di base
- Il punto di partenza: la terminologia - le parole chiave.
- Definizioni della negoziazione.
- Negoziare professionalmente: dalla cultura della contrapposizione a quella della relazione cooperativa.
- La dimensione soggettiva del negoziato (building awareness).
- Comunicazione-relazione-negoziazione: aspetti cognitivi, emotivi e comunicativi della negoziazione.
- Come le persone prendono le decisioni: neuro-comunicazione e neuro-negoziazione. Come funziona nel nostro cervello la comunicazione.

- Acquisire la consapevolezza del ciclo percezione-azione e la formazione del mondo interiore.
- Le trappole della negoziazione: gli ostacoli cognitivi ed emotivi alla relazione e alla comunicazione.
- Case study e simulazioni.

LABORATORIO 1 (in presenza 16 ore)

GETTING TO THE NEGOTIATION TABLE

(fase 1 -consapevolezza di sé e degli altri)

“L’alfabeto della comunicazione e delle emozioni”

Alessandra Callegari – Vittoria Poli

ISN MODEL® “Saper Fare”

Agire le proprie competenze in modo corretto ed efficace

Il procedimento negoziale: chi-cosa-come

UNIT 2

Il procedimento negoziale

- Analisi tecnica del negoziato: acquisizione, selezione e uso strategico delle informazioni.
- Gli elementi tangibili e intangibili del negoziato.
- Come farsi dire di sì: trasformare le crisi e i conflitti in relazioni durature.
- Stili negoziali e comportamento assertivo.
- Potere e leadership nei procedimenti negoziali.
- Differenze di genere e di comportamento nei procedimenti negoziali.
- Le tecniche di negoziazione nei processi di mediazione civile, commerciale e familiare.
- Case study e simulazioni.

LABORATORIO 2 (in presenza 16 ore)

GETTING TO THE NEGOTIATION TABLE

(fase 2- la preparazione individuale e di squadra)

“La percezione della complessità delle relazioni in ogni contesto personale e professionale: come prepararsi al negoziato”

Giovanna Laforgia – Filippo Martini – Vittoria Poli

UNIT 3

La trasformazione dei conflitti in relazioni cooperative

- Il conflitto: l'anello di congiunzione con l'altro.
- Il ruolo del negoziatore rispetto al conflitto
- Introduzione alla competenza comunicativa interculturale.
- Comportamenti negoziali legati alle singole culture quali cause di conflitto: il sistema di credenze nei processi negoziali.
- Improve your *cultural intelligence*.
- Conversazioni difficili: come dialogare su ciò che è davvero importante.
- Case Study e simulazioni.

LABORATORIO 3 (in presenza 16 ore)

AT THE NEGOTIATION TABLE

“Comunicazione interculturale organizzativa: come negoziare con l'Alterità”©

Prof.ssa Donatella Daniela Acquati.

ISN MODEL@ “Saper trasferire”

**Condividere esperienze mettendo sapere, competenze e abilità
al servizio degli altri e del gruppo**

UNIT 4

Creazione di capacità

- Organizzare, condurre e gestire i processi di negoziazione.
- Creazione di valore e analisi avanzata della negoziazione.
- Strategia, tattica e mentalità nella negoziazione.
- Come impostare un MOU (Memorandum of Understanding).
- Tecniche di negoziazione nell'era digitale: come impostare le trattative in videoconferenze, e-mail, chat e social media. Come affrontare professionalmente la nuova frontiera dell'intelligenza artificiale.
- Case Study e simulazioni.

LABORATORIO FINALE (in presenza 16 ore)

UNDERSTANDING AND MANAGING WHAT I FEEL AND WHAT THE OTHERS FEEL AT THE NEGOTIATION TABLE TO REACH OUR GOALS!

“L'arte della negoziazione professionale”

Jack Cambria – Antonio Ancora – Antonio Todaro

Team ISN (Mario Cavolo – Giacomo Formigari Bernardelli – Giovanna Laforgia – Filippo Martini – Francesca Pedrazza Gorlero – Vittoria Poli).

Simulazione di un negoziato multilaterale con la presenza di un mediatore.

Il laboratorio finale è un progetto di studio a carattere operativo e concreto riferito a un case study tratto dal mondo reale.

Durante l'intero processo di ricerca ed elaborazione del lavoro finale è prevista l'assistenza individuale di un coach/counselor/negoziatore che affianca il discente in tutte le fasi previste e nell'applicazione/utilizzo di conoscenze, metodologie e strumenti appresi in aula.

L'obiettivo del lavoro è quello di identificare e mettere in pratica le abilità individuali fondamentali per una negoziazione efficiente ed efficace, da utilizzare negli incontri di persona e a distanza.

i workshop

“L'affermazione della leadership femminile: prospettive storico-giuridiche”

Prof.ssa Cecilia Pedrazza Gorlero

“Algoritmi di successo: la IA come strumento di negoziazione”

Michele Patella con introduzione di Filippo Martini

"Le mappe mentali: strumento di potenziamento dell'intelligenza emotiva nei processi di negoziazione"

Prof. Giuseppe Cibelli

“Introduzione a tecniche e metodi di analisi del comportamento non verbale, microespressioni facciali e menzogna”

Antonio Todaro

“Rischi e minacce per il business nel mondo globalizzato”

Prof. Alberto Pagani

"Wo&Men Negotiation: la neurofisiologia delle differenze tra maschio e femmina: solo una questione di genere?"

Prof. Giuseppe Cibelli con introduzione di Vittoria Poli

“Rituali e contenuti della trattativa sindacale aziendale: come negoziare i cambiamenti e le trasformazioni”

Laura Giannetti (esperta in politiche industriali e politiche del lavoro)

“Armonizzazione strategica interculturale©: People & Culture per interazioni efficaci”

Prof.ssa Donatella Daniela Acquati

TESTIMONIANZE

Interverranno professionisti, imprenditori ed esperti che condivideranno le loro esperienze negoziali.

la Faculty

Donatella Daniela Acquati

Docente universitario ESE, Cross-cultural Management & Intercultural Communication Advisor, International Leadership & Skills Executive, Trainer.

Francesco Alicino

Prorettore alla Didattica e Direttore Scientifico della School of Law della LUM.

Antonio Ancora

Negoziatore professionista, Lecturer in Negotiation University of Luxemburg.

Alessandra Callegari

Counselor, Life coach, esperta in Bio-Enneagramma[®], Formatrice.

Jack Cambria

ISN Chief Negotiation Team, ex Commander Detective Squad Commanding Officer Hostage Negotiation Team NYPD (U.S.A.), Trainer, Lecture in Negotiation of John Jay College of Criminal Justice di New York City.

Giuseppe Cibelli

Professore ordinario e Direttore della cattedra di Fisiologia Dipartimento di Medicina Clinica e Sperimentale, Università di Foggia.

Nicola Cipriani

Direttore Scientifico della School of Law della LUM.

Laura Giannetti

Esperta in Relazioni Industriali e Politiche del Lavoro.

Patrizia Guida

Prorettore alla Internazionalizzazione, Università LUM.

Giovanna Laforgia

Avvocato, Responsabile Coordinamento Didattico ISN.

Filippo Martini

Training and Project Strategist ISN LAB, Formatore Squadra Universitaria di Ferrara (1° posto C.I.M. 2024, 3° posto C.I.M. 2023).

Alberto Pagani

Docente e Advisor nel settore della Sicurezza, esperto in materia di Intelligence, Geopolitica, Sicurezza Nazionale e Terrorismo.

Michele Patella

ICT Executive Consultant, Certified DPO Data Protection Officer, Innovation Manager Co-fondatore di Audio Innova S.r.l., Spin Off dell'Università di Padova. Consulente Tecnico presso il Tribunale di Padova.

Cecilia Pedrazza Gorlero

Professore Associato di Storia del diritto medievale e moderno, Dipartimento di Scienze Giuridiche, Università di Verona.

Francesca Pedrazza Gorlero

Produttrice, Sceneggiatrice e Regista, Responsabile video ISN LAB.

Vittoria Poli

Co-founder ISN, Formatrice ISN[©] Model, Docente a contratto, già Avvocato e Mediatrice familiare.

Antonio Todaro

Istruttore di Tecniche Operative, Negoziatore di Primo Livello della Polizia di Stato - esperto in F.A.C.S. Facial Action Coding System sistema di riconoscimento Microespressioni Facciali e Riconoscimento Menzogna.

Tutor – ISN LAB “Gruppo Giovani di ricerca e studio”

Mario Cavolo

Jr Partner, Team Leader ISN LAB

Michela Golia

Linguistic Empowerment ISN LAB

Filippo Martini

Training and Project Strategist ISN LAB

i Tirocini formativi

Sono inoltre previsti tirocini formativi che si svolgeranno nell'arco temporale concordato con l'organizzazione ospitante - tra i due e i sei mesi - coerentemente con le attività del progetto formativo che verranno assegnate al tirocinante.

Gli stage verranno proposti anche a Organismi Internazionali e alle Associazioni di Categoria quali, Ordine Commercialisti, Ordine Avvocati, Ordine Consulenti del lavoro e Ordine degli Psicologi.

il Monte ore

- **360 ore di lezioni** interattive formula blended-mista
- **750 ore per attività di approfondimento formativo**, quali esercitazioni e seminari, workshop, studio e discussione (in forma individuale e di gruppo) con esperti, laboratori di approfondimento, studio individuale, ecc.)
- **350 ore per tirocinio curriculare o project work**

i Costi

La quota di partecipazione al Master è di **€ 7.000,00**.

Quota in convenzione per laureati LUM, appartenenti agli enti e ai Partner ISN **€ 5.800,00**.

Inizio 24.10.2024

Termine 22.11.2025

Edizione 1^a edizione

Format Blended mista

Sede **Casamassima***

*Sede laboratori (ISN LAB Palazzolo sull'Oglio (Bs))

Termine iscrizioni 15.09.2024

Il master partirà al raggiungimento di 20 iscritti.

i Contatti

master@isn-negotiation.it

Filippo Martini +39 340 91 85 403

Vittoria Poli +39 340 61 49 529



management.lum.it

Direzione

S.S. 100, Km 18,00
70010 Casamassima (BA), Italy

✉ postgraduate@lum.it
☎ 080 6978259