



LA NEGOZIAZIONE NEI CONTESTI CRITICI

PROGRAMMA

08:30-09:00 Presentazione del corso

09:00-10:00 Storia della negoziazione

10:00-11:00 Struttura ed elementi teorico pratici della negoziazione

11:00-11:15 *Break*

11:15-12:15 Tecniche di comunicazione in contesti critici

12:15-13:00 Negoziare in situazioni difficili

13:00-14:00 *Pausa pranzo*

14:00-14:30 Il vissuto degli ostaggi e la sindrome di Stoccolma

14:30-15:00 Gestione dello stress

15:00-18:00 Stazioni pratiche:

- Simulazioni pratiche di negoziazione in varie situazioni critiche

18:00-18:30 Valutazione finale: Test scritto e chiusura del corso con consegna attestati.