

Negoziare con intelligenza emotiva



Argomento

Obiettivo del corso è favorire lo sviluppo della consapevolezza emotiva durante la negoziazione. Solo gestendo consapevolmente le emozioni si può infatti far compiere un salto di qualità al proprio comportamento negoziale. Contenuti del corso:

- Emozioni primarie e secondarie e i loro marcatori somatici
- I canali di osservazione e le strategie di coping
- I bisogni fondamentali dell'identità relazionale
- Negoziare con intelligenza emotiva e le cinque regole auree

INFO EVENTO

Ogni primo giovedì del mese incontriamo i più grandi esperti nazionali in negoziazione e mediazione per un nuovo modello di Avvocato di successo. La formazione esclusiva di 101Mediatori aperta agli avvocati.

Solo per chi non è ancora cliente 101Mediatori, la partecipazione ha un costo di € 15,00 da versare online in fase di prenotazione su www.101mediatori.it/ convegni.



Evento organizzato dal Centro Studi 101Mediatori in videoconferenza su piattaforma Zoom. Scannerizza il QR Code per maggiori dettagli.

-  **5 Marzo 2026**
-  **Dalle 15:30 alle 18:00**
-  **Su piattaforma Zoom**

FORMATORE DEL MESE

Docente: **Marco Mariani**

Professore di negoziazione presso il Dipartimento di Studi Giuridici dell'Università Bocconi di Milano, formatore accreditato, docente di decision making presso l'Istud, è anche coach individuale e di gruppo per chi è impegnato in mediazioni e processi negoziali. Autore di svariate pubblicazioni tra cui: "Decidere e Negoziare. Concetti e strumenti per l'azione manageriale", "Negoziazione. Strategie, tattiche e tecniche razionali e creative", "Analogie, lezioni per manager: imparare da un gruppo jazz".