



Negotiate to win



UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI
DI PALERMO

11 novembre 2016 ore 10.00 "AULA FALCONE"
Dipartimento di Scienze politiche e delle relazioni internazionali
Via Antonio Ugo Amico 4 - Palermo

Barney Jordaan (Professor of Management Practice: Negotiation, Conflict Management, Mediation - Vlerick Business School di Bruxelles) terrà un seminario su "*Negotiate to win*".

Saranno analizzate varie tecniche/consigli dell'arte della negoziazione e della persuasione utili nelle sfide della vita professionale e personale.

Il seminario sarà così articolato:

- The goal of negotiation
- Creating and claiming value in negotiation
- Gaining and using power wisely
- Building a working relationship with your counterpart
- Deciding on an appropriate strategy
- The importance of thorough preparation
- Tactics that work and tactics to avoid
- When to walk away
- Concluding remarks

Coordina il dott. Salvatore Orlando
(Head of Expatriates BNP Paribas Fortis- Bruxelles)

Comitato organizzativo: prof. Claudia Giurintano
dott. Salvatore Orlando

Studenti, docenti, funzionari della PA, Manager sono invitati a partecipare.

