

4 APRILE DE 2024

wobi.com/it/masterclasses/

WOBi on
Negotiation



WOBi PRESENTA L'ESCLUSIVA
MASTERCLASS SUL

NEGOZIAZIONE
con

WILLIAM
URY

*Uno dei più autorevoli esperti di
negoziiazione al mondo*

In questa masterclass imparerai:

- Comprendere l'importanza della negoziazione nel mondo del lavoro moderno, riconoscendo il potenziale dei conflitti come catalizzatore di cambiamenti positivi
- Acquisire le capacità di negoziazione necessarie per sviluppare soluzioni vantaggiose per tutti i soggetti coinvolti, aprendo la strada a relazioni forti e durature
- Scoprire come impegnarsi con diversi stakeholder per formulare soluzioni efficaci, eque e innovative



WOBi



William Ury

Uno dei più autorevoli esperti di negoziazione al mondo

William Ury è uno dei più noti esperti di negoziazione al mondo e autore di *Getting to Yes*, il libro più venduto in assoluto sull'argomento.

Cofondatore del Programma di negoziazione di Harvard, Ury ha dedicato la sua vita ad aiutare le persone, le organizzazioni e le nazioni a trasformare le controversie di tutto il mondo in accordi vantaggiosi per tutti. È stato consulente di negoziazione e mediatore in molti dei conflitti più difficili del nostro tempo, tra cui le guerre in Medio Oriente, Colombia, Corea e Ucraina. È stato inoltre consulente della Casa Bianca, del Dipartimento di Stato degli Stati Uniti e del Pentagono, oltre che di decine di aziende della Fortune 500. Il suo ultimo libro è *Possibile: How We Survive (and Thrive) in an Age of Conflict*.



“Come possiamo ottenere ciò che realmente vogliamo e allo stesso tempo occuparci dei bisogni delle persone che fanno parte della nostra vita? Forse nessun dilemma umano è più diffuso e sfidante”.

William Ury



GIOVEDÌ 4 APRILE 2024



90 min

(Presentazione di 60 minuti + 30 minuti di Q&A)

COMUNICAZIONE EFFICACE

- Un nuovo “Path to Possible”: Strategie per trasformare i difficili scenari di conflitto in opportunità di crescita ineguagliabile
- “Going to the Balcony”: Identificare i propri obiettivi e garantire il controllo emotivo per evitare reazioni eccessive quando si affrontano i conflitti
- Costruire un “Golden Bridge”: Come ascoltare attivamente, facilitare il processo decisionale per l’altra parte e raggiungere un accordo senza arrendersi
- “The Third Side”: Impegnarsi con la community per sviluppare risultati equi e vantaggiosi per tutte le parti interessate



VANTAGGI



Accesso alla Masterclass con William Ury



Accesso alla registrazione dell'evento per 30 giorni



Possibilità di mandare domande e ricevere risposte da William Ury durante la sessione



Diploma firmato da William Ury e WOBI



Executive Summary con i punti salienti



Traduzione simultanea in italiano