



Università degli Studi Link Campus University

## A NEW GLOBAL APPROACH TO NEGOTIATION

L'uso strategico della negoziazione nella prevenzione, gestione e risoluzione dei conflitti



Antica Biblioteca - Link Campus University  
Via Casale di San Pio V, 44 - Roma  
Mercoledì, 20 giugno 2018



*EVENTO GRATUITO CON ISCRIZIONE OBBLIGATORIA SU  
[WWW.EVENTBRITE.IT](http://WWW.EVENTBRITE.IT)*

- ore 9.30 **Registrazione partecipanti**
- ore 10.00 **INTRODUZIONE :**  
**Il ruolo dell'Università nella formazione di "esperti" della negoziazione**  
**Vincenzo Scotti** - Presidente Link Campus University
- ore 10.15 **I SESSIONE - Presiede e modera:**  
**Massimo Proto** - Professore Ordinario di Diritto Privato, Link Campus University
- ore 10.30 **Dialogare strategicamente: rendere la negoziazione un processo persuasivo**  
**Giorgio Nardone** - Psicologo e psicoterapeuta, fondatore del centro di terapia strategica di Arezzo
- ore 11.00 **Negoziazione e persuasione: come farsi dire di sì**  
**Jack Cambria** - Lieutenant – Commander Detective Squad, Commanding Officer – Hostage Negotiation Team (Retired) (U.S.A.)
- ore 11.30 **Principi di qualità nelle adr/odr transnazionali**  
**Carlo Pilia** - Professore Associato di Diritto Privato, Università di Cagliari. Presidente Associazione Mediatori Mediterranei Onlus
- ore 12.00 **Il posizionamento negoziale nelle relazioni fra Stati**  
**Franco Frattini** - Professore Straordinario di Storia delle Relazioni Internazionali, Link Campus University
- ore 12.30 **Question time e conclusioni: Prof. Massimo Proto**
- ore 13.30 - 14.45 **Light lunch**
- ore 14.45 **II SESSIONE - Presiede e modera:**  
**Vittoria Poli** - Direttore della formazione, International School of Negotiation
- ore 15.00 **Promozione della giustizia alternativa nel Mediterraneo (ADR)**  
**Paolo Sannella** - Ambasciatore, Presidente ISPRAMED, Istituto per la Promozione dell'Arbitrato e della Conciliazione nel Mediterraneo
- ore 15.30 **The best crisis negotiation is crisis prevention**  
**Arik Strulovitz** - Negoziatore internazionale. Direttore Scientifico International School of Negotiation.
- ore 16.00 **La conciliazione in tema di lavoro**  
**Marina Calderone** - Presidente del Consiglio dell'Ordine dei Consulenti del Lavoro
- ore 16.30 **Negoziare nella Pubblica Amministrazione**  
**Simone Tani** - Economista
- ore 17.00 **La negoziazione nel processo di mediazione**  
**Marco Ceino** - Segretario Generale del CPRC Centro per la Prevenzione e Risoluzione dei Conflitti. Ordine dei Commercialisti di Roma
- ore 17.30 **Presentazione del libro "Il negoziato psicologico"**  
**Massimo Antonazzi** - Avvocato. Docente International School of Negotiation. Autore de *Il negoziato psicologico* (Eurilink 2017)
- ore 18.00 **Question time e conclusioni: Dott.ssa Vittoria Poli**

ACCREDITATO AI FINI DELLA FORMAZIONE CONTINUA

Consiglio dell'Ordine degli Avvocati - 7 Crediti Formativi

Consiglio dell'Ordine dei Commercialisti - 7 Crediti Formativi

Consiglio dell'Ordine dei Consulenti del Lavoro - 1 Credito Formativo per ogni ora di presenza