

LUCA BRAMBILLA

IL NEGOZIATORE
STRATEGIE VINCENTI



L'autore

Luca Brambilla è Direttore dell'Accademia di Comunicazione Strategica, società specializzata nella creazione di master One to One per executive di grandi aziende.

Già docente di Comunicazione Strategica presso la Alta Scuola *ALTIS* dell'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano, insegna Negoziazione presso la Alta Scuola *ALMED* dello stesso ateneo.

È adjunct professor nel corso di Comunicazione Strategica nella Medicina Moderna presso le facoltà di Medicina e Odontoiatria dell'*Università Vita-Salute San Raffaele*. Insegna inoltre Negoziazione presso il master *HR & Communication* dell'*Università IULM* e nel master in *Gestione e Sviluppo delle Risorse Umane* presso *SDM*, la Scuola di Alta Formazione dell'Università degli Studi di Bergamo.

Già docente di Negoziazione nei master de *Il Sole 24 ORE business school*, insegna Comunicazione Strategica e Negoziazione nel master *Publitalia* e presso la Scuola di Alta Formazione di *Intrecci*.

Ha al suo attivo diverse pubblicazioni e titoli monografici.

© 2021 Accademia di Comunicazione Strategica

Foro Buonaparte 59 – 20121 Milano

accademia.comunicazionestrategica.it

Tutti i diritti riservati. Nessuna parte di questo libro può essere riprodotta, memorizzata in un sistema che ne permetta l'elaborazione, né trasmessa, in qualsivoglia forma e con qualsivoglia mezzo elettronico o meccanico, né può essere fotocopiata, registrata o riprodotta altrimenti senza previo consenso scritto dell'editore, tranne nel caso di brevi citazioni contenute in articoli di critica o recensioni.

Progetto grafico e copertina: Enrico Guida

Finito di stampare nel mese di marzo 2021

presso New Press edizioni Srl, Lomazzo (CO) – Italia

Indice

Introduzione	7
Appuntamento in centro	11
UNO La natura della negoziazione	13
Diamoci del lei	13
Il negoziatore. Ovvero colui che costruisce ponti mentre altri gettano bombe	14
Metodo O.D.I. [®] e Comunicazione Strategica	26
Il ruolo del negoziatore	36
Approcci alla negoziazione	42
Gli aspetti emotivi e razionali	46
Un buon negoziatore	50
DUE Dai One to One all'Accademia.	
Come lavora il negoziatore	55
One to One	55
Consulenze e mandato	59
Università e docenze	62
I corsi in Accademia	67
L'importanza della formazione	69

TRE Dalle domande all'autoanalisi.	
Il percorso di negoziazione	73
Domande strategiche	73
Tecniche di manipolazione	76
Autoanalisi post negoziazione	86
QUATTRO Guadagni, età, biografia.	
Il profilo del negoziatore	95
Quanto guadagna un negoziatore	95
La giovane età: ostacolo o opportunità?	97
Come nasce un negoziatore	99
CINQUE La politica: un mondo da esplorare?	105
La comunicazione e "il boccino del potere"	105
SEI Genere e negoziazione	109
Perché donne e uomini negoziano in modo differente	109
Al prossimo appuntamento in centro	115
Postfazione	117