

## NEGOZIARE CONTRATTI IT

### Clausole cruciali e loro negoziazione

Questo corso è stato pensato per chi deve negoziare contratti IT e vorrebbe sia approfondire la varietà delle clausole da prendere in considerazione sia capire come negoziarle per portare l'azienda a firmare un "buon contratto". Le 2 giornate di corso prevedranno momenti teorici, esercitazioni ed un lavoro individuale finalizzato alla definizione di un Action Plan Individuale. A guidare i partecipanti ci sarà un legale, specializzato su questo tipo di contratti, che oltre a presentare buone prassi contrattuali guiderà i partecipanti alla conoscenza ed alla applicazione del "Metodo Tsur ©", frutto dell'esperienza del Prof. Avv. Michael Tsur, negoziatore tra i più attivi sulla scena internazionale, fondatore e Direttore Generale del "Mediation & Conflict Resolution Institut e" di Gerusalemme. Nello specifico il metodo: •esprime in un approccio altamente pratico e di immediata applicazione; •è di comprovata efficacia quale che sia la natura della trattativa; •fornisce le risposte procedurali atte a far interagire efficacemente anche con gli interlocutori più ostici; •guarda sempre alla cura della relazione nel lungo termine, perché lo sforzo di oggi sia investimento sul futuro.

### OBIETTIVI

•acquisire le buone prassi contrattuali per la stesura di un contratto IT e comprendere come approcciarne la negoziazione •identificazione di un Action Plan Individuale per ciascun partecipante •avere un'occasione di confronto con colleghi che operano in questo ambito specifico

### PRINCIPALI TEMI TRATTATI

1. GIORNATA - Considerazioni & riflessioni introduttive - ... e noi, come negoziamo? - Esercizio a coppie - Negoziare quando c'è resistenza: "Le regole di ingaggio - Metodo Tsur©" - Il "cicloazione/reazione" - negoziare oggi: fiducia, senso di rifiuto e professionalità - "Negoziazione" e "negoziazione riuscita" - Esercizio a coppie - Simulazione decontestualizzata e restituzione 2. GIORNATA - Ripresa della giornata precedente - La negoziazione alla prova: i contratti IT - Un bel lavoro di team - Il contratto «di qualità» - La realtà però... - Problemi ricorrenti - Clausole cruciali - Buone pratiche contrattuali - Gli stili negoziali - il test Thomas & Killman - Esperienze dei partecipanti e loro Action Plan - Considerazioni finali

### DURATA

2 giornate