

# Persuasione, influenza negoziale e leadership

Milano, 15, 21, 29 maggio e 4 giugno 2015

Quattro moduli in aula e una seduta  
di counselling individuale per  
potenziare le proprie capacità di  
leadership



**London**  
Stock Exchange Group





# Academy

---

---

## Gli strumenti della formazione

### Metodologia didattica

Le sessioni d'aula avranno un approccio fortemente interattivo caratterizzato da un dialogo costante tra docente e partecipanti.

### Materiale didattico

Ai partecipanti sarà fornito il materiale didattico in formato digitale un giorno prima dell'incontro in aula.

### Attestato di partecipazione

Al termine del Corso verrà consegnato a tutti i partecipanti un attestato di frequenza.

### Community on line

Tutti gli iscritti al sito di Academy potranno accedere alla "Community di Academy", la sezione della piattaforma e learning che consente di proporre, discutere e confrontarsi su tematiche attuali e di interesse.

---

## La formazione in house

L'iniziativa può essere personalizzata e organizzata anche presso le aziende in base alle specifiche esigenze formative.

---

## La formazione finanziata

Academy - London Stock Exchange Group è un ente certificato UNI EN ISO 9001:2008, settore EA:37 ed è abilitata ad attuare i piani formativi finanziati dai Fondi Paritetici Interprofessionali.

---

# Il corso

---

## Contesto formativo

Nelle attuali organizzazioni risultano sempre più significative le capacità dei singoli e dei team di governare e guidare situazioni e contesti differenti: discussioni, dibattiti e brain storming, Consigli di Amministrazione, negoziazioni, team management, tavoli internazionali e multiculturali.

Una "palestra" per potenziare e motivare i team di lavoro, sviluppare il networking interno e l'intelligenza sociale per gestire al meglio i conflitti ed allenare le capacità decisionali sotto pressione.

Alla luce di tale contesto, il percorso formativo di Academy, **combinando l'attività in aula con sedute di counselling individuali e personalizzate**, si propone come occasione per migliorare le proprie capacità strategiche.

I partecipanti avranno inoltre la possibilità di testare e valutare l'effettivo miglioramento attraverso la compilazione di un questionario comportamentale dopo il workshop.

---

## Struttura e obiettivi del percorso

Il percorso formativo è strutturato come segue:

### ATTIVITA' IN AULA

#### **Workshop A) Networking ed alleanze**

Obiettivi

- Inclusione nella rete
- Sforzo minimo per acquisire una solida leadership
- Costruire e potenziare reti nelle relazioni
- Trasformare l'organizzazione, pensare in relazione generando così molteplici punti di vista e nuove abitudini
- Generare valore mescolando capacità e competenze

---

#### **Workshop B) Intelligenza sociale per superare i conflitti**

Obiettivi

- Superare i conflitti per aumentare il benessere e la pipeline della propria leadership
- "Volare alto" per raggiungere la propria meta
- Acquisire tecniche per prevenire situazioni di contrasto
- Imparare a gestire i conflitti che "scoppiano" improvvisi
- Affrontare il conflitto con il proprio sé e le situazioni "congelate"
- Aiutare i collaboratori a recuperare l'equilibrio

---

#### **Workshop C) Decidere sotto pressione**

Obiettivi

- Occupare nuovi spazi di business, arrivando prima degli altri
- Consapevolezza del lato emotivo e della sua gestione nel processo decisionale
- Acquisire tecniche decisionali
- Rafforzare la forza interiore e la risolutezza per prendere decisioni, talvolta osteggiate, all'interno dell'organizzazione

---

#### **Workshop D) Dal team tradizionale al team innovativo**

Obiettivi

- Gestire i collaboratori in modo efficace
- Capire i componenti della squadra utilizzando mappe oggettive
- Rimanere in contatto con la squadra e liberare energie e cambiamenti positivi
- Acquisire metodi di lavoro performanti

---

# Il corso

---

## Seduta di Counselling

Il ciclo di workshop sarà completato da un incontro di "counselling" individuale con il docente nel quale il partecipante potrà verificare i progressi ottenuti e concordare una strategia di consolidamento dei risultati nel tempo, basata sull'evidenza dei comportamenti messi in atto e sul suggerimento di tecniche di "auto-coaching"

---

## I destinatari

Manager, professional ed imprenditori che si trovino ad affrontare con frequenza situazioni decisionali e negoziali multilaterali, anche con elevati contenuti di pressione.

---

## Il docente

### **Umberto Totti**

Formatore e coach sulla Leadership

Laureato in Economia e Commercio, da oltre 25 anni studia ed insegna comportamento organizzativo, change management e leadership. Ha collaborato con diverse società quali Tesi, FIAT e Mercer, conducendo oltre 100 coaching personalizzati, nel 2013 fonda Dinamo Leadership.

---

# Il corso

---

**15 maggio 2015**

## **Workshop A) Networking ed alleanze:**

**09.00** Registrazione dei partecipanti

**09.15** Introduzione e premesse

- La cultura del doppio
- Le caratteristiche della leadership inclusiva
- Che relazioni abbiamo con le relazioni?
- La forza delle nostre reti ed iniziare a costruirne altre
- Il metodo delle intelligenze multiple
- Abbattere i nemici della cultura sperimentale e generativa: focalizzazione, fissazione e linearità
- La tecnica delle 3B e delle 3T
- I segreti dei lobbisti e dei grandi networker
- Creare legami, *poi* creare affari
- Lessico e personalità
- Case studies ed esempi

Alle ore 11.00 è previsto un coffee break

**13.00** Chiusura dei lavori

---

**21 maggio 2015**

## **Workshop B) Intelligenza sociale per sdrammatizzare e superare i conflitti**

**09.00** Registrazione dei partecipanti

**09.15** Introduzione e premesse

- Inibire l'ira e canalizzare positivamente il suo impeto
- La paura dei conflitti indebolisce la nostra leadership: come trasformarle in forza
- Strategie e tecniche "antincendio"
- Tecniche di "autodifesa verbale"
- Ira positiva: elaborarla e riportarla ad proporzioni adeguate alle circostanze e criteri di giustizia.
- La lezione delle arti marziali: strumento di controllo e disciplina
- Trasformare le debolezze in forza: come farci aiutare dalla nostra presunzione, orgoglio, bontà e timidezza?

Alle ore 11.00 è previsto un coffee break

**13.00** Chiusura dei lavori

---

# Il corso

---

**29 maggio 2015**

## **Workshop C) Decidere sotto pressione**

**09.00** Registrazione dei partecipanti

**09.15** Introduzione e premesse

- Volare in alto con il pensiero
- Decidere o non decidere
- Metodi di problem solving
- Cultura del controllo
- Intelligenze sintetiche e riflessive
- Com'è il tuo processo decisionale?
- Tecniche per imparare a pensare solidamente
- Come farsi aiutare a decidere
- La razionalità limitata
- Leadership dell'esempio
- Imparare ad ascoltare l'istinto per decidere
- Aumentare la flessibilità cognitiva per affrontare crisi e cambiamenti

Alle ore 11.00 è previsto un coffee break

**13.00** Chiusura dei lavori

---

**4 giugno 2015**

## **Workshop D) Dal team tradizionale al team innovativo**

**14.00** Registrazione dei partecipanti

**14.15** Introduzione e premesse

- Il team e la fatica: come riconoscerla ed affrontarla
- Dalla leadership formale alla leadership informale
- Profilare i componenti del team, riconoscendo le luci e le ombre, aiutandoli ad emergere
- Alchimia e psicologia del gruppo: rimanere in contatto con la squadra
- Da collaboratori "resistenti" a collaboratori che "spingono" i risultati
- I segreti dei coach professionisti per sbloccare il potenziale e mettere in movimento le competenze
- Generare cambiamenti virali
- Individuare e valorizzare i collaboratori "invisibili"

Alle ore 16.00 è previsto un coffee break

**17.30** Chiusura dei lavori

---

# Il corso

---

## Date, luogo e codici del percorso

—	Intero percorso	C017
—	15 maggio 2015	C017A
—	21 maggio 2015	C017B
—	29 maggio 2015	C017C
—	4 giugno 2015	C017D

Palazzo Mezzanotte – Congress Centre and Services  
Piazza degli Affari, 6 – 20123 Milano.

---

## Modalità di iscrizione

L'iscrizione può essere effettuata inviando ad Academy – London Stock Exchange Group la scheda di iscrizione debitamente compilata, entro una settimana dall'inizio del corso, secondo una delle seguenti modalità:

- **FAX +39 02 72426471**
- **WEB [www.lseg.com/it/academy](http://www.lseg.com/it/academy)**

Per iscrizioni successive alla scadenza sopra indicata, si prega di contattare il seguente numero di telefono:

- **TEL +39 02 72426.086**

Il numero dei partecipanti è limitato. Le iscrizioni verranno accettate in ordine cronologico e perfezionate soltanto a seguito di conferma scritta inviata da parte della segreteria organizzativa di Academy.

---

## Quota di iscrizione

La quota di partecipazione individuale è di:

- € 650 + IVA per il singolo workshop
- € 2.400 + IVA per l'intero percorso

La quota di iscrizione include il materiale didattico e i coffee break.

---

## Modalità di pagamento

La quota deve essere versata:

- A seguito della ricezione dell'email di conferma di effettuazione del corso da parte della Segreteria Organizzativa (7 giorni prima del corso)

ovvero

- A ricevimento della fattura emessa da Blt Market Services Spa contestualmente all'email di conferma di effettuazione del corso.

Il pagamento dovrà essere effettuato mediante BONIFICO BANCARIO intestato a:

**BIT MARKET SERVICES S.p.A.**  
P.zza degli Affari, 6  
20123 Milano - P.IVA – 06695270964

**Deutsche Bank S.p.A. Filiale via San Prospero, 2  
20121 Milano**  
**codice IBAN IT 22 B 03104 01600 000000 770114**  
**SWIFT address DEUTITMMIL**

Copia dell'avvenuto bonifico dovrà essere trasmessa via fax al seguente numero: 02 72426471, entro e non oltre il giorno lavorativo antecedente le sessioni d'aula.

Il materiale didattico sarà inviato il giorno prima del corso e previa ricezione di copia del bonifico bancario.

---

## Tracciabilità dei flussi finanziari

Blt Market Services ed il Cliente assumono tutti gli obblighi in materia di tracciabilità dei flussi finanziari di cui alla L. 136/2010, come successivamente modificata e implementata (gli "Obblighi di Tracciabilità").

Il Cliente, qualora rientri nella definizione di «stazione appaltante» prevista dal d.lgs. 12 aprile 2006 n. 163 (Codice dei contratti pubblici relativi a lavori, servizi e forniture) ai fini dell'applicabilità della disciplina di cui



---

# Clauseole contrattuali

Si prega di prendere visione delle clauseole contrattuali riportate nella pagina.  
Compilare e inviare via fax al numero +39 02 72426471.  
Per informazioni +39 02 72426086 – academy\_italy@lseg.com

all'art. 3, L. 136/10 e successive modifiche, si impegna a comunicare tramite il modulo allegato al presente contratto a Blt Market Services il Codice Identificativo di Gara (CIG) relativo ai pagamenti da effettuarsi ai sensi del presente Contratto e, ove previsto, il Codice Unico di Progetto (CUP).

Resta inteso che, fatte salve eventuali deroghe ed esenzioni parziali alla normativa di cui alla L. 136/2010, il mancato utilizzo di strumenti idonei a consentire la piena tracciabilità dei movimenti finanziari (ad esempio, bonifico bancario o postale) e il mancato adempimento di qualunque altro Obbligo di Tracciabilità, costituiscono causa di risoluzione del presente Contratto.

---

## Modalità di disdetta

Ai sensi dell'art. 1373 C.C., ai partecipanti è concessa la facoltà di recedere dal presente contratto tramite invio di disdetta scritta al numero di fax 02 72426471.

Tale facoltà potrà essere esercitata con le seguenti modalità:

- sino a 7 giorni lavorativi prima dell'inizio corso, il partecipante potrà recedere senza dovere alcun corrispettivo a Blt Market Services;
- oltre il termine dei 7 giorni e sino al giorno di inizio del corso, il partecipante potrà recedere pagando un corrispettivo pari al 50% della quota di iscrizione;

- oltre i termini suddetti qualsiasi rinuncia alla partecipazione all'iniziativa non darà diritto al partecipante ad alcun rimborso della quota di iscrizione che sarà dovuta integralmente.

È prevista comunque la facoltà di sostituire il partecipante con altro dipendente dell'azienda oppure partecipare all'edizione successiva o ad un altro corso di Academy. Il recupero dovrà però avvenire entro un anno dalla data di inizio del corso cui si è iscritti.

---

## Variazioni di programma

Academy si riserva la facoltà di rinviare o annullare il corso in aula dandone comunicazione via fax o via e-mail ai partecipanti entro una settimana dall'inizio del corso; in tal caso suo unico obbligo è provvedere al rimborso dell'importo ricevuto senza ulteriori oneri.

Academy si riserva inoltre la facoltà, per motivi organizzativi, di modificare il programma/sede del corso e/o sostituire i docenti indicati con altri docenti di pari livello professionale.

# Scheda di iscrizione

Si prega di prendere visione delle clausole contrattuali riportate nella pagina antecedente.

Compilare e inviare via fax al numero +39 02 72426471.

Per informazioni +39 02 72426086 – academy\_italy@lseg.com

**Persuasione, influenza negoziale e leadership**  
Milano, 15, 21, 29 maggio e 4 giugno 2015

## Quota di partecipazione

Individuale Intero percorso		<b>C017</b>	<input type="checkbox"/> € 2.400 + IVA
Individuale Workshop A		<b>C017A</b>	<input type="checkbox"/> € 650 + IVA
Individuale Workshop B		<b>C017B</b>	<input type="checkbox"/> € 650 + IVA
Individuale Workshop C		<b>C017C</b>	<input type="checkbox"/> € 650 + IVA
Individuale Workshop D		<b>C017D</b>	<input type="checkbox"/> € 650 + IVA

**Dati del partecipante** (I dati della tabella sotto riportata serviranno al team di progettazione per una proficua gestione d'aula e per l'invio di comunicazioni relative al corso in oggetto e ai corsi futuri su tematiche analoghe)

Nome e Cognome

Funzione aziendale

Società

E-mail

Tel.

Area di appartenenza

Livello di conoscenza della materia

<input type="checkbox"/> Direzione Generale	<input type="checkbox"/> ICT	<input type="checkbox"/> Fiscale	<input type="checkbox"/> base
<input type="checkbox"/> Personale, Organizzazione e Formazione	<input type="checkbox"/> Legale	<input type="checkbox"/> Finanza	<input type="checkbox"/> intermedio
<input type="checkbox"/> Amministrazione e controllo	<input type="checkbox"/> Ricerca e sviluppo	<input type="checkbox"/> Risk Management	<input type="checkbox"/> avanzato

Settore industriale

<input type="checkbox"/> Società non quotata	<input type="checkbox"/> Banca	<input type="checkbox"/> Consulenza	<input type="checkbox"/> Energy
<input type="checkbox"/> Società quotata	<input type="checkbox"/> Investment Bank	<input type="checkbox"/> Private Equity	<input type="checkbox"/> SGR

Indirizzo della società

Via

N.

Cap.

Città

Prov.

# Scheda di iscrizione

Si prega di prendere visione delle clausole contrattuali riportate nella pagina antecedente.

Compilare e inviare via fax al numero +39 02 72426471.

Per informazioni +39 02 72426086 – academy\_italy@lseg.com

**Dati obbligatori per la fatturazione** (La fattura deve essere intestata a:)

Ragione sociale/Nome Cognome				
P.IVA		Ufficio		
Nome e Cognome referente amministrativo				
Via	N.	Cap.	Città	Prov.
Tel.		Email		

Timbro e Firma

Data:

## Privacy:

I dati da Lei forniti verranno trattati da Bit Market Services, con sede in Milano, piazza degli Affari, 6, con modalità informatiche e/o cartacee, che ne assicurano la riservatezza e la sicurezza, per lo svolgimento e la gestione dell'iniziativa di cui sopra. Tali dati - accessibili esclusivamente a coloro che all'interno della Società ne abbiano necessità in ragione dell'attività svolta, coerentemente con le finalità sopra descritte - possono essere comunicati alle Società del Gruppo London Stock Exchange, di cui Bit Market Services e le società da questa controllata fanno parte, nonché a soggetti terzi, del cui supporto le Società del Gruppo si avvalgono e da questi trattati per le medesime finalità e con le modalità analoghe. Per quanto riguarda i soggetti terzi, si tratta di professionisti e/o società esterne per la prestazione di servizi; soggetti che provvedono a stampare, imbustare e consegnare comunicazioni dirette agli Interessati; soggetti fornitori di servizi tecnologici, tutti nominati Responsabili del trattamento. Nominativi ed indirizzi di tali soggetti sono disponibili su richiesta degli Interessati. I medesimi dati possono essere altresì trattati dalle Società del Gruppo London Stock Exchange e/o da soggetti terzi del cui supporto le Società si avvalgono, ove la casella di seguito riportata non venga barrata, per l'aggiornamento in merito ad iniziative commerciali e promozionali di Bit Market Services. Il conferimento dei dati per tale specifica finalità di aggiornamento è facoltativo e l'eventuale diniego di consenso, espresso mediante barra apposta alla casella, non comporta altra conseguenza che l'impossibilità per Bit Market Services di tenerla aggiornata sulle predette iniziative. Ai sensi dell'art. 7 del d.lgs. 196/2003, può fare richiesta in qualunque momento di copia delle informazioni trattate e, ove ne ricorrano gli estremi, chiederne altresì l'aggiornamento, la rettificazione, l'integrazione, la cancellazione o il blocco, scrivendo al "Responsabile del trattamento dei dati", presso la sede della Società.

Ove non desiderasse ricevere aggiornamenti in merito ad iniziative commerciali e promozionali di Bit Market Services

barrare la casella

---

## Academy

La completezza e la qualità della formazione costituiscono un fattore determinante nel processo di rinnovamento del sistema economico-finanziario. Per rispondere a queste esigenze Academy, il centro di formazione del London Stock Exchange, a partire dal 2000 progetta, sviluppa e propone programmi e percorsi formativi in ambito finanziario, legale e manageriale.

[www.lseg.com/academy](http://www.lseg.com/academy)

## Contatti

E: [academy\\_italy@lseg.com](mailto:academy_italy@lseg.com)

T: +39 02 72426 086



**London**  
Stock Exchange Group

