

AZIENDE E CARRIERE **EVENTI E SPONSORSHIP**

NEGOTIATION FORUM 2026: LE LEVE INVISIBILI DELLA NEGOZIAZIONE TRA RAZIONALITÀ, EMOZIONI E ALLEANZE ALL'EVENTO DI ROI GROUP

Publicato da **Redazione** 08/05/2026



Per la prima volta in Italia, Daniel Shapiro guida una giornata di formazione sulle trattative complesse e su come trasformare il conflitto in valore

ROI Group, punto di riferimento in Italia per la cultura d'impresa e lo sviluppo della leadership, ha portato a Milano e online il Negotiation Forum 2026, l'evento dedicato alle strategie avanzate di negoziazione e alla gestione del confronto nei contesti professionali ad alta complessità.

In un momento storico in cui la negoziazione è sempre più centrale per guidare decisioni, relazioni e risultati, la giornata ha proposto un percorso orientato a sviluppare competenze relazionali ed emotive per governare le trattative, soprattutto in scenari di incertezza e cambiamento.

Protagonista dell'evento è stato **Daniel Shapiro**, una vera autorità globale sul tema, nonché fondatore e direttore dell'International Negotiation Program di Harvard, tra i programmi accademici più influenti al mondo per lo studio e l'insegnamento della negoziazione applicata a contesti complessi. Attraverso un approccio che unisce metodo, esempi di trattative in contesti reali e applicazioni pratiche, Shapiro ha guidato i partecipanti nell'esplorazione di modelli e strategie volti a strutturare, condurre e portare a termine negoziazioni complesse, trasformando obiezioni e divergenze in leve per costruire relazioni professionali più efficaci e durature.

"Il nostro ecosistema ci rende costantemente esposti alle sollecitazioni e ai bisogni delle aziende: manager e dirigenti di qualsiasi settore si trovano a negoziare ogni giorno", ha commentato **Marcello Mancini, Presidente e CEO di ROI Group**. *"Questo spiega l'energia incredibile che abbiamo percepito oggi, quando gli oltre 500 presenti in sala hanno interagito con partecipazione alle esercitazioni proposte da Daniel Shapiro, tra i massimi riferimenti mondiali della moderna teoria della negoziazione".*

Dopo aver introdotto la dimensione più razionale della negoziazione e i suoi fattori critici, il workshop ha approfondito l'aspetto umano di quest'ultima, sottolineando l'importanza di comprendere le emozioni della controparte gestendo, contemporaneamente, le proprie. Ampio spazio è stato dedicato anche alla gestione del conflitto nelle trattative, integrando obiettivi razionali, bisogni sociali e governando dinamiche di potere, status e autonomia, con attenzione costante anche al rischio reputazionale che ogni comportamento può generare. Un ulteriore focus ha riguardato il passaggio da controparte a partner, necessario per costruire fiducia, connessione e collaborazione e arrivare a soluzioni di valore condiviso.

Nel corso della giornata, Shapiro ha anche rimesso a fuoco un equivoco ricorrente: empatia e assertività non sono leve in competizione, ma due dimensioni complementari della negoziazione. La qualità dell'esito dipende, da un lato, dalla capacità di restare rigorosi sugli obiettivi e sul merito del problema e, dall'altro, dal modo in cui si costruisce la relazione, riconoscendo il valore dell'interlocutore e creando basi di fiducia solide e durature.

A fare da chairman dell'evento, **Leonardo D'Urso** esperto negoziatore di trattative complesse, che ha accompagnato la giornata valorizzandone i passaggi chiave e stimolando domande e riflessioni sui diversi scenari e stili negoziali, ribadendo la direzione del Forum: contribuire a far evolvere la negoziazione da skill individuale a vantaggio competitivo per le aziende.

L'evento ha riunito 500 partecipanti in presenza a Milano e 300 collegati in streaming, con una community trasversale di manager, imprenditori e professionisti provenienti da 300 aziende.

"Il nostro augurio a chi ha partecipato è che porti con sé tecniche e strumenti immediatamente replicabili e un cambio di prospettiva: la negoziazione come competenza trasversale, che allena leadership e qualità delle relazioni", ha concluso **Marcello Mancini**. *"In ROI Group lavoriamo ogni giorno per lasciare il segno nei manager di oggi e di domani, raggruppando le migliori menti e le eccellenze internazionali e accademiche. Perché le grandi trasformazioni aziendali nascono sempre da grandi trasformazioni personali".*

AZIENDE E CARRIERE **EVENTI E SPONSORSHIP**

Publicato da **Redazione**



08/05/2026

← Post Precedente

Prossimo Post →

HELEN MIRREN OSPITE D'ONORE AL 72... **Nasce a Venezia il Nodo Italo-Latinoam...**

POST CORRELATI



FARGO FILM NOMINA LUDOVICO DE MAISTRE COM...



LO STADIO CHE VIVE OLTRE I 90 MINUTI: CHORA MEDIA &...



GSA ACQUISISCE ATS E AMPLIA LA PROPRIA...

ISCRIVITI ALLE NOSTRE NEWSLETTER

[Iscriviti →](#)

LE INTERVISTE DI MEDIAKEY



NETCOMM FORUM 2026 – INTERVISTA A SILVIA RAVANELLI, ACCOUNT EXECUTIVE, SHOPWARE

I PODCAST DI MEDIAKEY

Fai clic per accettare i cookie marketing e abilitare questo contenuto

Fai clic per accettare i cookie marketing e abilitare questo contenuto

Fai clic per accettare i cookie marketing e abilitare questo contenuto