

NEW YORK

La negoziazione come leva di eccellenza

Dal 18 al 23 maggio 2025 - 6 giorni / 4 notti

Viaggio Strategico per **Top & Senior Managers**

Come navigare la **complessità** dei nuovi scenari globali e **negoziare soluzioni di successo**?

Quali **competenze negoziali** deve **padroneggiare** un leader per **gestire equilibri** articolati e trasformare sfide difficili in **opportunità win-win** sostenibili e durature?

E quali strumenti possono **fare davvero la differenza** quando la negoziazione non basta?

Un Viaggio Strategico a New York per rispondere a questi, e molti altri, interrogativi e apprendere dai migliori come padroneggiare l'arte della negoziazione, fornendo strumenti pratici e idee all'avanguardia per eccellere nei contesti più complessi e dinamici di oggi.

Nel cuore pulsante del mondo degli affari e delle dinamiche internazionali, avvalendosi di esempi concreti e *business case* tratti da contesti variegati e di ispirazione – dal mondo militare a quello dello sport, passando per la diplomazia internazionale – questo esclusivo programma offre la possibilità di esplorare, in prima persona, i nuovi scenari e le più avanzate strategie e metodologie della negoziazione e aggiornare soft skill cruciali per eccellere nel mondo imprenditoriale di oggi.

Workshop esclusivo con professori di fama globale ed esperti di settore presso la prestigiosa **Columbia University**; **simulazioni immersive** con **diplomatici e ambasciatori** alle **Nazioni Unite**, per esplorare le dinamiche della diplomazia internazionale; incontri con **professionisti**

di alto calibro del team di negoziazione ostaggi della **New York Police Department**, per analizzare storie di successo e fallimenti che hanno segnato la storia delle negoziazioni internazionali; **dialoghi esclusivi con top managers sportivi** dei leggendari **Brooklyn Nets**, per scoprire le strategie vincenti dentro e fuori il campo; discussioni con **managers aziendali** del mondo delle piattaforme digitali con **Spotify** per approfondire le loro strategie negoziali mirate non solo al successo, ma anche all'eccellenza; momenti di networking con la comunità italiana in loco.

New York, centro nevralgico della negoziazione internazionale, fungerà da cornice per un confronto diretto con contesti multiculturali, multiattore e multisettoriali. I quattro giorni di incontri a programma arricchiranno le competenze analitiche dei partecipanti con *best practices* e strategie trasferibili per risolvere conflitti e promuovere soluzioni *win-win*, ideali per un ecosistema aziendale collaborativo e innovativo, e distinguersi nel competitivo mondo degli affari odierno.

Takeaways:

- **Negoziare in tempi moderni:** i nuovi scenari della negoziazione avanzata - gestire la complessità e comprendere leve psicologiche e *bias* cognitivi. Approfondire le migliori tecniche per costruire un piano negoziale efficace e sostenibile.
- **Negoziare in situazioni complesse e *under pressure*:** affrontare situazioni multi-attore, multiculturales e multisettoriali per trasformare le sfide negoziali in opportunità *win-win*. *Case studies* e *business case* dalla diplomazia internazionale e dal mondo imprenditoriale, passando per il settore sportivo.
- **I protagonisti della negoziazione:** il ruolo dei leader e dei mediatori nell'offrire soluzioni alternative e collaborative di valore per la gestione di ambienti incerti e complessi.
- **Quando la negoziazione non basta:** strategie di coordinamento multi-unità e promozione di relazioni interprofessionali per una gestione efficace delle operazioni.

Attività previste:

- Due giorni di workshop esclusivo presso la prestigiosa Columbia University;
- Simulazioni immersive con diplomatici e ambasciatori alle Nazioni Unite;
- Incontri con professionisti di alto calibro di squadre di negoziazione di ostaggi;
- Dialoghi con top managers sportivi, del settore dei media e di piattaforme digitali per esplorare casi di successo e fallimento.



Agenda preliminare

Domenica 18 maggio 2025

11:10 – 14:10	Volo Milano – New York
---------------	------------------------

Lunedì 19 maggio 2025

9:30 – 10:00	Introduzione e obiettivi del Viaggio Strategico
10:30 – 13:30	Workshop presso la Columbia University
16:00 – 18:00	Incontro presso le Nazioni Unite

Martedì 20 maggio 2025

9:00 – 11:00	Incontro con il New York Times (TBC)
12:30 – 16:00	Incontro con Brooklyn Nets
17:30 – 19:00	Visita privata al Museum of Modern Art (MoMA) di New York

Mercoledì 21 maggio 2025

9:30 – 12:30	Incontro con il Team negoziazione degli ostaggi della New York Police Department
14:30 – 16:00	Incontro con Spotify
17:00 – 19:00	Incontro e cocktail di networking presso il Consolato Generale d'Italia a New York

Giovedì 22 maggio 2025

10:00 – 13:00	Workshop presso la Columbia University
13:00 – 15:30	Tempo libero
19:10 – 9:10 ⁺¹	Volo New York – Milano

VIAGGIO STRATEGICO

NEW YORK:

La negoziazione come leva di eccellenza

18-23 maggio 2025 (6 giorni/4 notti)

SCHEDA DI ADESIONE

Dati anagrafici del partecipante:

Cognome: Nome:

Azienda: Ruolo:

E-mail: Recapito cellulare:

Dati di fatturazione:

Azienda/Cognome e Nome:

Indirizzo:

P.IVA/C.F.: E-mail:

Con la sottoscrizione della presente scheda di adesione vincolante da parte del legale rappresentante in carica, la sopraindicata Azienda (o Persona) accetta le condizioni sottoindicate e si impegna al versamento della seguente quota:

€ 7.800,00 (settemilaottocento/00) + IVA 22% a partecipante

La quota comprende: voli di andata e ritorno da/per Milano o Roma in classe economy*; sistemazione in camera singola in hotel 4* per quattro notti con trattamento di prima colazione, trasferimenti di gruppo in pullman privato, pranzi e cene come da programma, partecipazione alle visite aziendali e incontri previsti nel programma, documentazione di supporto, assicurazione medica di base.

** Per coloro che volessero partire da altre città o viaggiare in un'altra classe, la segreteria organizzativa sarà a disposizione per individuare la soluzione più appropriata e l'eventuale compensazione economica.*

La quota non comprende: pranzi e cene non inclusi a programma; visto/ESTA di ingresso; extra a carattere personale.

Il viaggio può essere parzialmente finanziato tramite fondi interprofessionali. Si prega di selezionare la quota sottostante per la gestione della pratica da parte di TEHA Group S.p.A.:

☐ **€ 800,00 (ottocento/00) + IVA 22%**

Nota bene: i meeting saranno tenuti in una delle due lingue ufficiali (italiano o inglese) a seconda del relatore; non sono previsti servizi di traduzione.

La scheda di adesione, con contestuale versamento dell'importo sopra indicato, dovrà **essere inviata entro e non oltre mercoledì 30 aprile 2025.**

La partecipazione è subordinata alla conferma di disponibilità da parte di TEHA Group S.p.A.

Il pagamento può essere effettuato mediante bonifico bancario presso Banca Sella, sede di Milano – IBAN IT60P0326801600052443604880 intestato a TEHA Group S.p.A., indicando nella causale "iscrizione [Nome] [Cognome] [Azienda] al Viaggio 2025 New York"

In caso di mancata disponibilità di posti, la quota verrà interamente restituita entro 10 giorni. L'eventuale successivo recesso unilaterale del richiedente dà diritto al rimborso del 50% dell'importo se perverrà **entro mercoledì 30 aprile 2025**. Qualora la comunicazione di recesso pervenga successivamente a mercoledì 30 aprile 2025 l'Azienda non avrà diritto a rimborso alcuno e sarà comunque tenuta al versamento delle quote, se non ancora corrisposte.

Qualora il partecipante non sia in possesso di regolari documenti per l'espatrio, visto o certificazioni vaccinali necessarie per l'ingresso nel Paese, l'Azienda non avrà diritto a rimborso alcuno e sarà comunque tenuta al versamento delle quote, se non ancora corrisposte. Informazioni aggiornate in merito ai documenti per l'espatrio sono presenti sul sito www.viaggiareassicuri.it e sul sito www.poliziadistato.it.

TEHA Group S.p.A. si riserva il diritto di annullare il viaggio nel caso di mancato raggiungimento del numero minimo di partecipanti. In caso di annullamento da parte di TEHA Group S.p.A. le quote versate saranno interamente rimborsate. TEHA Group S.p.A. non potrà essere ritenuto responsabile qualora il mancato o inesatto adempimento del programma previsto sia dipeso da circostanze che TEHA Group S.p.A. non può ragionevolmente prevedere, avuto riguardo alla diligenza professionale, (ad esempio scioperi, ritardi, guasti, condizioni atmosferiche, disordini civili e militari, saccheggi, epidemie...). Eventuali spese supplementari sopportate a causa dei fenomeni di cui sopra non saranno oggetto di rimborso.

TEHA Group S.p.A e The European House - Ambrosetti S.p.A. e., con sede legale in via Francesco Albani, 21 - 20149 Milano, in persona dei legali rappresentanti pro-tempore, in qualità di Contitolari del trattamento, nel rispetto del Regolamento UE 2016/679 (GDPR), informano che indicazioni dettagliate in ordine alle modalità di trattamento dei Suoi dati personali, al Suo diritto di accesso e agli altri Suoi diritti nonché relativamente ai consensi di seguito richiesti, sono riportate nell'informativa Partecipante Evento pubblicata al link https://www.ambrosetti.eu/site/get-media/?type=doc&id=11522&doc_player=1 nella sezione Privacy del sito corporate www.ambrosetti.eu.

L'interessato dichiara e garantisce di aver preso visione della Liberatoria per riprese video-fotografiche e dell'informativa soggetti ripresi/fotografati pubblicate al link https://www.ambrosetti.eu/site/get-media/?type=doc&id=21636&doc_player=1, autorizzando espressamente i Contitolari agli usi delle proprie immagini/video ivi indicati.

☒ **Autorizzo**

Presa visione dell'informativa Partecipante Evento e compresone il contenuto, i Contitolari le chiedono di prestare il consenso per l'invio di comunicazioni di carattere informativo/promozionale dei servizi/attività forniti dai Contitolari.

☐ **Presto il consenso**

☐ **Non presto il consenso**

Luogo e data

Firma

TEHA VIAGGI STRATEGICI

Segreteria Organizzativa: viaggi.strategici@ambrosetti.eu | +39 02 46753.628
viaggi.ambrosetti.eu