



FONDAZIONE
ALDINI
VALERIANI
INDUSTRIAL
MANAGEMENT
SCHOOL

NEGOTIATION MASTERY

STRATEGIE AVANZATE PER BUYER E SELLER

IL CONTESTO

Una ricerca condotta su 120 dirigenti senior ha dimostrato che quando una sola parte utilizza l'intelligenza artificiale nella preparazione negoziale, consegue risultati superiori fino al 48%. Quando entrambe le parti ne fanno ricorso, i guadagni congiunti crescono dell'84%.

Non si tratta più di chiedersi se l'AI trasformerà il modo in cui le aziende negoziano. La vera questione è se il vostro team sarà pronto quando questo accadrà.

Oggi la maggior parte dei professionisti ha accesso a strumenti di AI conversazionale come Microsoft Copilot. Tuttavia, pochi sanno sfruttarli efficacemente per la preparazione negoziale. Questo corso colma esattamente questo divario.



A CHI SI RIVOLGE

Il percorso è destinato a team aziendali che conducono negoziazioni regolari con fornitori, clienti o partner commerciali, e si articola in due modalità specifiche:

- **Percorso Buyer** — rivolto a team di procurement, acquisti e gestione fornitori
- **Percorso Seller** — rivolto a team commerciali, key account e business development

Ogni percorso prevede casi di studio, prompt e template personalizzati in base al contesto operativo e alle responsabilità del ruolo.

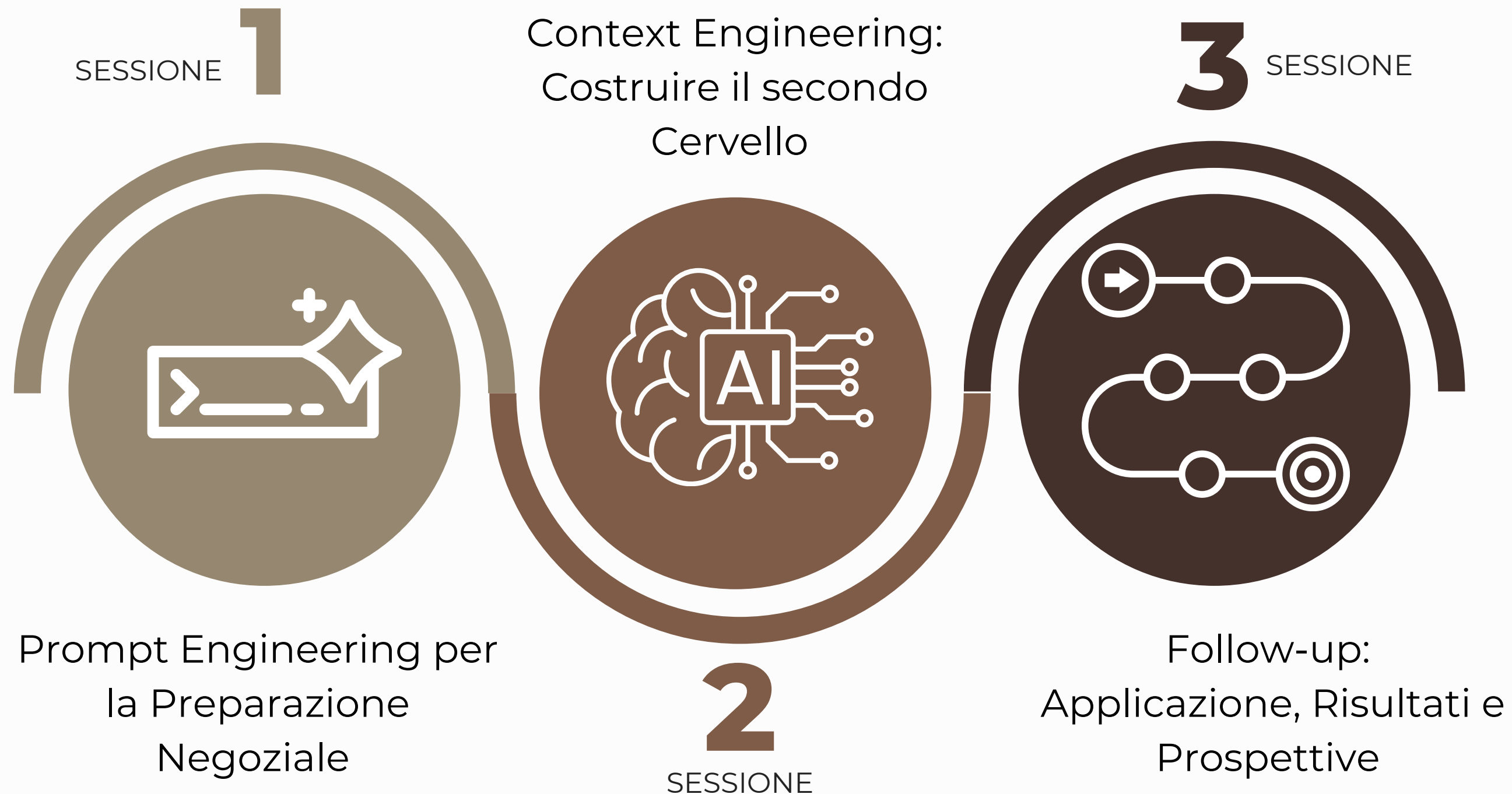
OBIETTIVI FORMATIVI

Al termine del percorso, i partecipanti avranno acquisito la capacità di:

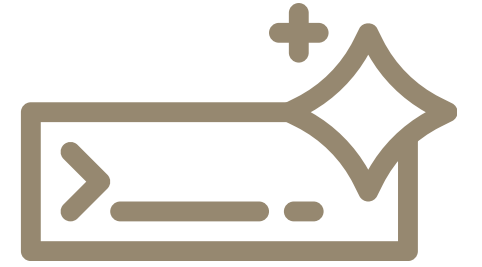
- Costruire prompt efficaci per generare documenti di preparazione negoziale completi utilizzando Microsoft Copilot
- Strutturare il contesto informativo necessario affinché l'AI produca analisi rilevanti e pertinenti — quello che definiamo il "secondo cervello" del negoziatore
- Gestire i limiti tecnici dello strumento: ciclo delle conversazioni, trasferimento del contesto tra sessioni diverse, valutazione critica degli output
- Produrre autonomamente una preparazione negoziale assistita dall'AI, dalla raccolta delle informazioni sino al documento finale
- Identificare e mitigare i rischi legati a riservatezza, bias algoritmici e dipendenza eccessiva dallo strumento

STRUTTURA DEL PERCORSO

Il corso si articola in 3 sessioni live online, della durata di 3 ore ciascuna, distribuite nell'arco di circa sei settimane.



SESSIONE 1



Prompt Engineering per la Preparazione Negoziale

Settimana 1

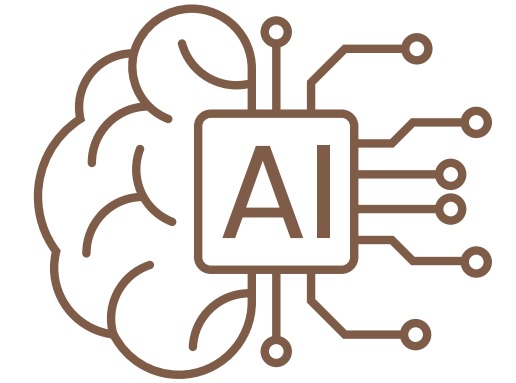
La prima sessione insegna ai partecipanti come comunicare con l'AI in modo efficace nel contesto delle negoziazioni.

Contenuti:

- Come l'AI sta trasformando la preparazione negoziale: i dati della ricerca
- Anatomia di un prompt efficace: chiarezza, specificità, struttura logica
- Dal prompt generico al prompt negoziale: cosa chiedere e come formulare la richiesta
- Il template di preparazione negoziale: come Copilot lo compila a partire dalle informazioni fornite
- Errori comuni nella costruzione dei prompt e strategie per evitarli
- Esercitazione pratica su casi studio [buyer/seller]

Al termine della sessione, i partecipanti avranno acquisito la capacità operativa di aprire Copilot e generare una preparazione negoziale strutturata fin dal giorno successivo.

SESSIONE 2



Context Engineering: Costruire il Secondo Cervello

Settimana 2 (una settimana dopo la Sessione 1)

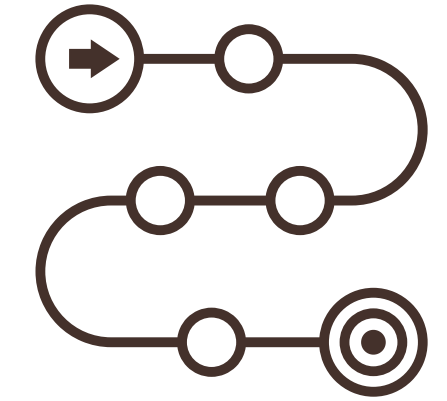
La seconda sessione affronta il fattore più sottovalutato nella preparazione assistita da AI: non conta solo come si formula la domanda, ma soprattutto quali informazioni si fornisce all'AI prima di chiederle.

Contenuti:

- Cos'è il context engineering e in che modo si differenzia dal prompt engineering
- Quali informazioni servono all'AI per produrre analisi negoziali rilevanti e specifiche
- Come strutturare il contesto: formato, sequenza logica, livello di dettaglio appropriato
- Gestire i limiti della finestra di contesto di Copilot: quando è opportuno avviare una nuova conversazione e come trasferire le informazioni rilevanti
- Costruire il proprio "secondo cervello" negoziale personalizzato
- Esercitazione pratica su casi studio [buyer/seller]

Al termine della sessione, ogni partecipante definisce un progetto individuale. Sceglie una negoziazione — reale oppure basata su un caso assegnato — e applica le competenze acquisite nelle Sessioni 1 e 2 per produrre una preparazione negoziale completa assistita dall'AI.

SESSIONE **3**



Follow-up: Applicazione, Risultati e Prospettive

Settimana 6 (un mese dopo la Sessione 2)

La terza sessione conclude il percorso. I partecipanti presentano il proprio progetto individuale e il gruppo analizza insieme risultati, ostacoli incontrati e soluzioni sviluppate.

Contenuti:

- Presentazione dei progetti individuali
- Discussione di gruppo: cosa ha funzionato, dove si sono incontrate difficoltà, quali soluzioni sono state sperimentate
- Risoluzione di problemi comuni nell'applicazione quotidiana dello strumento
- Prospettive future: cosa è possibile realizzare oggi con le tecnologie AI più evolute — da ChatGPT e Claude Projects fino agli agenti AI dedicati alla negoziazione
- Definizione di una roadmap per lo sviluppo delle competenze AI negoziali all'interno del team



METODOLOGIA

Il corso si fonda su un approccio validato dalla ricerca empirica, non su opinioni o tendenze del momento. Ogni tecnica insegnata è supportata da dati concreti raccolti su 120 dirigenti impegnati in negoziazioni reali.

L'impostazione è pratica: i partecipanti lavorano su casi concreti e specifici per il settore di riferimento dell'azienda, utilizzano Copilot durante le sessioni, e acquisiscono competenze immediatamente applicabili nel contesto operativo.

Il framework metodologico è indipendente dalla piattaforma specifica: le competenze di prompt engineering e context engineering si trasferiscono a qualsiasi ecosistema AI, sia attuale che futuro.



BASE SCIENTIFICA

Il percorso si fonda su tre pubblicazioni di ricerca:

- When AI Joins the Table: How Large Language Models Transform Negotiations (2024) — Studio empirico su 120 dirigenti: accesso asimmetrico all'AI: buyer +48,2%, seller +40,6%; accesso simmetrico: +84,4% guadagni congiunti
- Prescriptive Agent Scaffolding for Reliable Negotiation Support (2025) — Framework per sistemi AI negoziali affidabili
- Building Expert-Level AI Negotiation Agents Through Human-AI Collaboration (2026) — Metodologia sistematica per lo sviluppo di agenti AI negoziali



YADVINDER RANA

Fondatore di NegoAI, uno dei primi ecosistemi di negoziazione AI validati dalla ricerca. Oltre 25 anni di esperienza nelle negoziazioni internazionali, in quattro continenti e otto paesi.

Professore di Negoziazione Interculturale presso l'Università Cattolica di Milano, il POLIMI Graduate School of Management e il Collège des Ingénieurs Italia.

Autore di ricerche pubblicate sulla trasformazione dell'AI nei risultati negoziali, incluso lo studio empirico su 120 dirigenti senior che documenta l'impatto misurabile dell'AI sulla preparazione e sui risultati delle trattative.

Ha ricoperto il ruolo di Direttore Commerciale per le regioni Africa, Asia e Pacifico presso un leader globale nel settore del lusso, e ha gestito team di integrazione post-acquisizione in Fiat Group tra Stati Uniti, Regno Unito e Francia.

CONTATTI



Marzia Giuliani

Direttore Commerciale
Formazione Aziendale
marzia.giuliani@fav.it



www.fav.it
051 4151911

