

Formazione Avanzata in **Negozi**azione

Il Metodo Scientifico

Risoluzione dei Conflitti

Un approccio rigoroso e scientifico volto a scardinare la rigidità delle posizioni individuali. L'obiettivo è mappare, comprendere e comporre armoniosamente gli interessi reali delle parti.

Leadership Efficace

La negoziazione intesa come pilastro fondamentale dell'interazione umana. Acquisire competenze strategiche per governare le dinamiche relazionali e trasformarle in reale vantaggio competitivo.

Executive Session

Prima Edizione Full Immersion

Un percorso intensivo guidato da un panel d'eccellenza per trasformare le dinamiche relazionali in valore tangibile.

📅 Data: **4 e 5 Giugno 2026**

📍 Sede: **Luiss Hub, Milano**

LUISS 

School of Law

Executive Advanced Session

Strategic Negotiation
and Human Interaction

Milano



Faculty & Panel Docenti

Un team multidisciplinare di accademici, senior executive e campioni mondiali di negoziazione

01. Direzione Scientifica & Fondatori

Prof. Avv. Angelo Monoriti

Docente di Negoziazione presso la Luiss Guido Carli, Responsabile della Clinica Legale di Negoziazione e co-autore del manuale NegoziAzione.

Avv. Rachele Gabellini

Docente presso il NegotiatingLab Luiss, mediatore internazionale ADR Center e co-autrice di NegoziAzione.

Prof. Raffaele Fabozzi

Professore Ordinario di Diritto del Lavoro presso la Luiss Guido Carli e Direttore di Master alla Luiss School of Law.

02. Senior Executive & Advisory

Maria Strada

Senior Business Lawyer & Strategic Advisor, con oltre 20 anni di esperienza negoziale in colossi tech (Google Cloud, HP) e docente del NegotiatingLab.

Massimo Salza

Direttore Area Lavoro, Welfare e Capitale Umano di Unindustria - Confindustria, con oltre trent'anni di esperienza in relazioni industriali.

Avv. Manuela Cavallo

Avvocato specializzato in M&A e Private Equity, docente del NegotiatingLab ed ex membro dell'Advisory Board di Luminance.

03. Academic Team & Champions

Flavia Cuccaro

Teaching Assistant in Negoziazione alla Luiss, avvocato presso lo Studio Chiomenti e Campionessa del Mondo di Negoziazione 2023.

Federico Furnari

Dottorando e Assistente di Cattedra in Strategic Negotiation alla Luiss, consulente per Startup e Campione del Mondo 2023.

Gabriele Maglio

Docente della Clinica Legale di Negoziazione alla Luiss, coordinatore del Policy Observatory e Campione del Mondo 2023.

Testo di Riferimento



NegoziAzione

Il Manuale dell'Interazione Umana

Scritto da Angelo Monoriti e Rachele Gabellini, questo manuale fondamentale mette a sistema le teorie più accreditate della scienza della negoziazione, offrendo strumenti e chiavi di lettura scientifiche per comprendere e gestire con efficacia ogni interazione e dinamica complessa.

Pronti a Collaborare?

Insieme a NegotiatingLab per formare e ispirare la leadership di domani.

Luiss Hub, Milano | 4-5 Giugno 2026

Un approccio scientifico alla risoluzione dei
conflitti
