

## Meeting Management

### agenda della giornata

- 09.45 | 10.00 \_ registrazione e welcome coffee
- 10.00 | 11.30 \_ la realtà della riunione in azienda  
\_ la struttura del meeting efficace: la fase di preparazione  
    obiettivi  
    ordine del giorno  
    convocazione
- 11.30 | 11.45 \_ coffee break
- 11.45 | 13.00 \_ la struttura del meeting efficace: la fase di apertura  
    la riunione come tavolo negoziale
- 13.00 | 14.00 \_ light lunch
- 14.00 | 17.00 \_ la struttura del meeting efficace: la fase di lavoro  
    approcci negoziali  
    “meeting killer”: riconoscerli e gestirli  
\_ la struttura del meeting efficace: la fase di chiusura  
    ... e dopo?
- 17.00 | 17.30 \_ Chiusura

il docente | Cristina Casiraghi

Giurista d'impresa, ha ricoperto per oltre 15 anni ruoli di crescente responsabilità presso alcune delle più importanti multinazionali IT, da HP ad Oracle passando da IBM e Sun Microsystems.

Dal 2011 è membro del team di docenti del Prof. Avv. Michael Tsur - negoziatore tra i più attivi sulla scena internazionale - e rappresenta in Italia il metodo che dallo stesso prende il nome; in tale veste, abbinata alla pregressa esperienza maturata sul campo della negoziazione in ambiti aziendali complessi, assiste imprese e organizzazioni nella preparazione e/o conduzione di negoziazioni strategiche e prestando consulenza per l'ottimizzazione dei loro processi negoziali.



Docente e formatrice appassionata, ha affiancato lo stesso Prof. Tsur nel Master di II livello “Tecniche e Strumenti di Negoziazione” presso l’Università Cattolica di Milano, percorso unico nel suo genere a livello europeo.