

*Siamo lieti di invitarLa
al quarto incontro riservato
dell'IGE Executive Gaming Club*

Mercoledì 11 febbraio 2026

ore 17:15–19:45

con aperitivo di networking a fine evento

ROMA | MoMeC

Montecitorio Meeting Centre

Evento a porte chiuse

Partecipazione solo su invito personale

RSVP

s.clarizio@italiangamingexpo.com

e.capri@italiangamingexpo.com

L'arte della negoziazione nella leadership contemporanea

Processi cognitivi, intelligenza emotiva e strategie decisionali in contesti complessi

con **Arik Strulovitz**



Arik Strulovitz è un negoziatore internazionale ed esperto di leadership in contesti di crisi, con una consolidata esperienza nella gestione di trattative ad alta complessità in ambito istituzionale, aziendale e geopolitico. Specializzato nei processi decisionali sotto pressione, integra competenze di intelligenza emotiva, neuroscienze cognitive e tecniche avanzate di negoziazione, supportando leader e organizzazioni nello sviluppo di strategie efficaci in scenari caratterizzati da incertezza e rapido cambiamento. È relatore e formatore a livello internazionale, apprezzato per il suo approccio pragmatico e altamente interattivo, orientato al rafforzamento delle capacità negoziali e di leadership.

UN'OCCASIONE ESCLUSIVA PER DISCUTERE DI UNO DEI TEMI PIÙ STRATEGICI PER LA LEADERSHIP CONTEMPORANEA. IN UN CONTESTO CARATTERIZZATO DA ELEVATA COMPLESSITÀ, IPER-INFORMAZIONE E CAMBIAMENTI REPENTINI, LA NEGOZIAZIONE NON È PIÙ SOLTANTO UNA COMPETENZA TECNICA, MA UN PROCESSO DINAMICO CHE COINVOLGE DIMENSIONI EMOTIVE, COGNITIVE E RELAZIONALI.