



Chris Voss

AUTORE · DOCENTE DI BUSINESS SCHOOL

Chris Voss è un ex negoziatore dell'FBI specializzato in casi di sequestro di ostaggi e rapimenti, nonché fondatore di The Black Swan Group, che fornisce consulenza alle organizzazioni in materia di negoziazioni ad alto rischio in contesti aziendali e di leadership.

- Ex negoziatore dell'FBI in casi di sequestro di persona e rapimento, attualmente capo negoziatore internazionale dell'FBI in casi di rapimento
- Ha rappresentato l'FBI nel gruppo di lavoro sugli ostaggi del Consiglio di sicurezza nazionale degli Stati Uniti
- Fondatore e leader di The Black Swan Group, società di consulenza e formazione in materia di negoziazione
- Coautore di *Never Split the Difference: Negotiating As If Your Life Depended On It*, bestseller del New York Times e del Wall Street Journal
- Ha insegnato e tenuto lezioni come ospite sulla negoziazione in corsi MBA e di formazione manageriale presso istituzioni quali USC Marshall, Georgetown McDonough e Harvard

Chris Voss di 2026 Biografia

Argomenti chiave

- Negoziazioni ad alto rischio
- Principi di negoziazione in caso di sequestro applicati al mondo degli affari
- Empatia tattica nelle negoziazioni
- Comunicazione sotto pressione
- Gestione di controparti difficili
- Strategia e preparazione alla negoziazione
- Processo decisionale in situazioni critiche

Ideale per

- Dirigenti di alto livello e senior leader
- Team commerciali e di vendita
- Responsabili degli acquisti e dell'approvvigionamento
- Organizzazioni che operano in ambienti ad alto rischio o ad alto rischio

Risultati per il pubblico

- Quadri chiari per strutturare negoziazioni complesse
- Tecniche per gestire le emozioni e sviluppare empatia tattica
- Approcci pratici per gestire conflitti e resistenze

DISPONIBILE PER

- Coinvolgimento dopo cena
- Presentazione come ospite
- Relatori

TEMI DI CONVERSAZIONE DI CHRIS

- Gestione del rischio
- Intelligenza emotiva
- Storytelling e Comunicazione Aziendale
- Vendite e Acquisizione Clienti

LINGUA: Inglese

- Maggiore sicurezza nelle conversazioni ad alta pressione
- Migliore preparazione per negoziazioni commerciali critiche

Perché le organizzazioni collaborano con Chris Voss

- Esperienza diretta nella negoziazione di situazioni di vita o di morte ai massimi livelli delle forze dell'ordine statunitensi
- Traduce i principi di negoziazione dell'FBI in quadri strutturati e rilevanti per il mondo degli affari
- Combina credibilità operativa con strumenti pratici per ambienti commerciali
- Comprovata esperienza come autore di best seller e formatore esecutivo in materia di negoziazione

Biografia

Chris Voss porta nel mondo degli affari la sua esperienza di primo piano nella negoziazione di ostaggi, traducendo l'esperienza delle forze dell'ordine in situazioni ad alto rischio in strategie di negoziazione pratiche per dirigenti senior e team commerciali. In qualità di ex negoziatore capo dell'FBI per i rapimenti internazionali, ha operato ai massimi livelli in negoziazioni complesse e ad alta pressione.

Durante la sua carriera nell'FBI, ha rappresentato l'agenzia nel gruppo di lavoro sugli ostaggi del Consiglio di sicurezza nazionale degli Stati Uniti e ha contribuito come esperto in materia di rapimenti in forum internazionali. La sua esperienza spazia da incidenti critici a indagini complesse, dando forma a un approccio disciplinato e strutturato alla comunicazione, all'influenza e al processo decisionale sotto pressione.

Dopo il servizio governativo, Voss ha fondato The Black Swan Group, una società di formazione e consulenza in materia di negoziazione che supporta le organizzazioni che cercano risultati migliori in ambito commerciale, di approvvigionamento, di leadership e di crisi. Il suo lavoro si concentra sull'applicazione di principi collaudati di negoziazione in caso di sequestro di ostaggi alle negoziazioni aziendali, alla risoluzione dei conflitti e alla conclusione di accordi strategici.

È coautore di *Never Split the Difference: Negotiating As If Your Life Depended On It*, un bestseller del New York Times e del Wall Street Journal che ha venduto milioni di copie in tutto il mondo. Oltre al suo lavoro di consulenza, ha insegnato e tenuto conferenze sulla negoziazione in contesti MBA e di formazione manageriale presso istituzioni quali USC Marshall, Georgetown McDonough e Harvard, rafforzando la sua credibilità sia presso il pubblico accademico che presso quello manageriale.

Chris Voss 2026 discorsi & argomenti

Non dividere mai la differenza

In questo intervento, Chris Voss condivide tattiche di negoziazione pratiche e controintuitive tratte dai

suoi 24 anni di esperienza nell’FBI, dimostrando come spostare l’equilibrio nelle conversazioni ad alta tensione. Utilizzando casi penali di grande rilevanza e aneddoti personali, spiega tecniche specifiche per portare avanti le discussioni e scoprire cosa motiva veramente la controparte.

Punti chiave:

- Tattiche pratiche per influenzare la direzione di una negoziazione
- Tecniche per scoprire le reali motivazioni della controparte
- Linee guida chiare sul perché il “sì” può ostacolare il progresso e su come usare il “no” in modo strategico

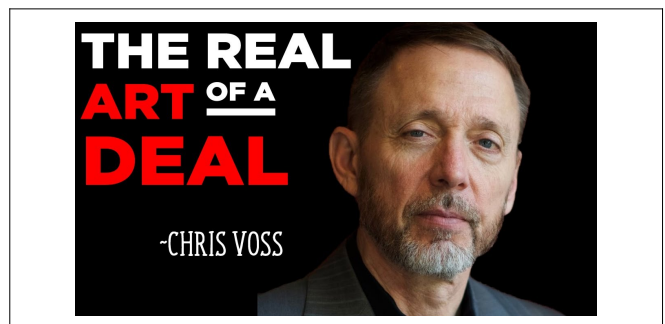
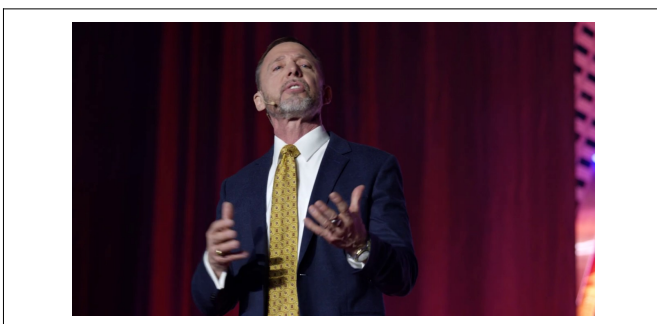
I segreti della negoziazione dell’FBI per rompere le cattive abitudini comunicative

Chris Voss rivela le abilità comunicative controintuitive sviluppate durante la sua carriera come negoziatore internazionale dell’FBI in casi di rapimento. Delinea nove principi pensati per aiutare le aziende e i dipendenti a diventare più persuasivi, utilizzando esempi tratti da negoziazioni criminali ad alto rischio e situazioni quotidiane.

Punti chiave:

- Perché il “no” può essere la strada verso l’accordo
- Come sostituire abitudini comunicative inefficaci con principi di negoziazione strutturati
- Strumenti pratici per diventare più persuasivi nelle conversazioni professionali e personali

Chris Voss's Videos



Chris Voss's 2026 speaking fees

Le tariffe specifiche rientrano negli intervalli indicati. Queste sono presentate solo a titolo indicativo e sono

soggette a modifiche senza preavviso.

	EUR	GBP	USD
Paese d'origine	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Asia Pacifico	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Europa	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Medio Oriente e Africa	€90000 plus	£75,000 plus	\$100000 plus
Sud America	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Regno Unito	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Costa orientale degli Stati Uniti	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Costa occidentale degli Stati Uniti	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Virtuale	Please enquire	Please enquire	Please enquire