
NEGOZIARE IN MODO COSTRUTTIVO

OBIETTIVI



Finalità generale del percorso è acquisire maggiore consapevolezza del proprio stile di negoziazione e sviluppare le competenze strategiche per affrontare ogni negoziazione.

- Saper preparare e gestire i negoziati attraverso manovre costruttive
- Applicare principi e regole della comunicazione efficace nella negoziazione
- Saper utilizzare stili e modalità efficaci con i diversi interlocutori
- Prevenire, gestire e superare le situazioni conflittuali che possono ostacolare il raggiungimento dell'accordo

METODOLOGIA



La metodologia didattica segue il **Sistema 4MAT** che coinvolge i **4 stili di apprendimento** per aiutare i partecipanti ad acquisire e ad elaborare le informazioni in modo creativo e dinamico.

Output

- La Mappa delle esperienze di negoziazione efficaci
- Questionario sulle posizioni esistenziali
- La scheda 4MAT-Debrief per il trasferimento dell'apprendimento
- La scheda Coaching Score-Card per monitorare l'applicazione degli apprendimenti

DURATA



Due giornate di workshop + follow up

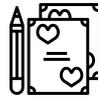
A CHI E' RIVOLTO



A tutti coloro che hanno l'esigenza di affrontare negoziati, gestire situazioni conflittuali in azienda di criticità.

Ai ruoli organizzativi che vogliono operare in modo più autorevole ed incisivo nei sistemi di relazione aziendale.

PRESENTAZIONE



Nella società contemporanea la negoziazione è divenuta un processo e uno strumento particolarmente diffuso, tanto nella sfera privata quanto in quella professionale, e rappresenta una forma di comunicazione con cui si cerca di ottenere l'approvazione, l'accordo o l'azione da parte di un'altra persona. Il negoziato implica una relazione tra persone e per gestirlo è necessario sviluppare, oltre a tattiche specifiche, anche competenze emotive e comunicative. Il corso, pertanto, approfondisce il tema della negoziazione sia con il trasferimento di strategie e tecniche per la gestione di un negoziato, sia con lo sviluppo di competenze comunicative e relazionali basate sui principi della negoziazione costruttiva. La modalità didattica alterna lezioni teoriche, simulazioni e lavori di gruppo volti a far emergere contenuti e riflessioni tra i partecipanti.

CONTENUTI

Stili e comunicazione nella negoziazione:

- Gli atteggiamenti personali e il loro impatto nella negoziazione: il modello delle Posizioni Negoziali.
- La comunicazione efficace e la gestione dei conflitti

Il processo negoziale:

- La preparazione: definizione degli obiettivi; esplorazione del sistema "valori-interessi- bisogni"; ricerca delle informazioni; preparazione della migliore alternativa all'accordo negoziato.
- La conduzione: esplorazione degli interessi in gioco; individuazione delle "procedure" del negoziato; ricerca dell'accordo e del consenso.
- La verifica: verifica con la migliore alternativa all'accordo negoziato; la chiusura della negoziazione ed il raggiungimento dell'accordo; implementazione degli accordi raggiunti.

Le Strategie negoziali efficaci:

- Separare le persone dai problemi
- Concentrarsi sugli interessi e non sulle posizioni
- Ricercare soluzioni vantaggiose e problem solving
- Applicare criteri oggettivi
- Elaborare la migliore alternativa all'accordo negoziato.