

NEGOZIARE IN SITUAZIONI DIFFICILI

“Come superare il "no" e ottenere il "si"”

16/03/2010 Aula dell'Associazioni Industriali Via Pievano Rolando 1 Empoli 9.00 - 14.00
18/03/2010 Aula Conferenze ASEV 9.00 - 14.00
29/03/2010 Aula Conferenze ASEV 9.00 - 14.00
31/03/2010 Aula A ASEV 9.00 - 14.00

20 ore

Nel quotidiano ci troviamo spesso coinvolti in discussioni articolate, questioni spinose, confronti di idee anche particolarmente accesi: in questi casi, sapere come agire può fare la differenza nel raggiungimento del risultato. Imparare a *Negoziare in situazioni difficili* è in primo luogo **un'abilità per la crescita personale e professionale.**

Negoziare è un'attività che, nel lavoro o nel privato, affrontiamo quasi tutti i giorni. Sono le **reazioni** alle nostre proposte e la **loro gestione** da parte nostra che, nello svolgimento di qualsiasi ruolo, costituiscono la misura del **nostro successo.**

Il possesso delle tecniche di negoziazione consente di **“costruire”** le **reazioni desiderate** alle nostre richieste e di **riconoscere e neutralizzare** le tecniche utilizzate dagli interlocutori nei nostri confronti.

Obiettivi Macro

L'obiettivo è quello di fornire una serie di risposte operative agli interrogativi che sorgono nel corso dei conflitti e trasmettere strategie di pensiero e di azione che consentano di appianare gli scontri.

Acquisire in breve tempo le abilità necessarie a diventare un buon negoziatore.

- gestire proficuamente le trattative critiche, nelle quali l'interlocutore ha una posizione opposta;
- imparare a perfezionare una buona comunicazione;
- migliorare l'empatia e la capacità di comprendere le aspettative dell'interlocutore;
- trasformare gli ostacoli delle controversie in possibilità e alternative percorribili;
- trovare un punto d'incontro con persone che hanno prospettive molto diverse dalle nostre, sia in ambito personale che professionale;
- utilizzare le strategie negoziali più efficaci per risolvere transazioni delicate e raggiungere un accordo che soddisfi tutte le parti in causa.

Metodologia didattica

E' di tipo interattivo: prevede oltre la parte teorica, esercitazioni e role-play, un approccio che consenta ad ogni partecipante di valutare quanto appreso. Buona parte è dedicata a sperimentare nuove chiavi di lettura all'interno di una gestione ottimale delle relazioni e della comunicazione all'interno dell'organizzazione.

Obiettivi di sintesi	Destinatari	Prerequisiti
<p><i>Fornire una strategia efficace per negoziare con le persone in situazioni non convenzionali.</i></p> <p><i>Approfondisce le dinamiche principali che si sviluppano durante una trattativa con i diversi e particolari interlocutori:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Gli aspetti emotivi e relazionali</i> • <i>La gestione dell'aggressività</i> • <i>La gestione dei rischi</i> 	<p><i>Gestori di risorse umane, responsabili di progetto e quanti risultano coinvolti in team di lavoro che, per la loro funzione e posizione, utilizzano la negoziazione come strumento di lavoro.</i></p> <p>.</p>	<p><i>Conoscenze di base sulla comunicazione interpersonale.</i></p>

12. Autonomo

POSIZIONE PROFESSIONALE

Lavoro dipendente

1. dirigente
 2. direttivo - quadro
 3. impiegato o intermedio
 4. operaio, subalterno e assimilati
 5. apprendista
 6. lavorante presso il proprio domicilio per conto di imprese

Lavoro autonomo

7. imprenditore
 8. libero professionista
 9. lavoratore in proprio
 10. socio di cooperativa
 11. coadiuvante familiare

SEZIONE "C" – DISOCCUPATO, IN MOBILITÀ O C.I.G. STRAORDINARIA

- di essere disoccupato,** 1. da meno di 6 mesi 2. da 6 a 11 mesi
in mobilità o C.I.G.: 3. da 12 a 24 mesi 4. da oltre 24 mesi

...I...sottoscritt.. dichiara infine di essere a conoscenza che l'accettazione della presente domanda è subordinata all'effettuazione del corso e al raggiungimento del numero di allievi previsto o, in caso di soprannumero, di essere oggetto di una selezione. – **allegati n. come richiesto dal bando di ammissione.**

Per i minori di 18 anni firma del genitore o di chi ne esercita la patria potestà

DATA _____

FIRMA DEL RICHIEDENTE

.....

**INFORMATIVA AI SENSI DEL "CODICE IN MATERIA DI PROTEZIONE DEI DATI PERSONALI"
D.L. 196 DEL 30 GIUGNO 2003**

Il Decreto Legislativo n. 196 del 30 giugno 2003 ("Codice in materia di protezione dei dati personali") prevede la tutela delle persone e di altri soggetti rispetto al trattamento dei dati personali.

Secondo la normativa indicata, tale trattamento sarà improntato ai principi di correttezza, liceità e trasparenza e di tutela della Sua riservatezza e dei Suoi diritti.

Ai sensi dell'articolo 13 del D.lgs. n.196/2003, pertanto, Le forniamo le seguenti informazioni:

1. I dati da Lei forniti verranno trattati per le finalità previste dalla L.R. 32 del 26 luglio 2002 e sue successive modificazioni e dai Regolamenti Comunitari del Fondo Sociale Europeo
2. Il trattamento sarà effettuato tramite la registrazione in banche dati informatizzate
3. Il conferimento dei dati è obbligatorio per consentire le rilevazioni previste dalla Legge Regionale n. 32 e dai regolamenti FSE e l'eventuale rifiuto di fornire tali dati comporterà la mancata prosecuzione del rapporto.
4. I dati non saranno comunicati ad altri soggetti, che non siano quelli istituzionali previsti dalla normativa di settore né saranno oggetto di diffusione a scopi pubblicitari o con altre finalità diverse dalle elaborazioni previste dalla normativa
5. Il titolare del trattamento è la Regione Toscana – Giunta Regionale – Settore FSE
6. Il responsabile del trattamento è il Dirigente responsabile del Settore FSE Regione Toscana
sito web: www.regione.toscana.it.
7. Gli incaricati sono individuati negli operatori degli Enti eroganti la formazione preposti alla raccolta e alla registrazione dati, ai dipendenti degli Uffici Provinciali responsabili dell'erogazione dei finanziamenti e nei dipendenti assegnati all'ufficio del responsabile del trattamento.

In ogni momento potrà esercitare i Suoi diritti nei confronti del titolare del trattamento, ai sensi dell'art.7 del D.lgs.196/2003

Data _____

Firma per presa visione

.....