

NEGOZIARE IN SITUAZIONI DIFFICILI

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

16/03/2010 Aula B 9.00 - 14.00
18/03/2010 Aula A 9.00 - 14.00
29/03/2010 Aula A 9.00 - 14.00
31/03/2010 Aula A 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 data-bbox="113 277 600 389"><i>Fornire una strategia efficace per negoziare con le persone in situazioni non convenzionali.</i></p> <p data-bbox="113 465 600 613"><i>Approfondisce le dinamiche principali che si sviluppano durante una trattativa con i diversi e particolari interlocutori:</i></p> <ul data-bbox="172 654 528 837" style="list-style-type: none"> <li data-bbox="172 654 528 725">• <i>Gli aspetti emotivi e relazionali</i> <li data-bbox="172 725 528 797">• <i>La gestione dell'aggressività</i> <li data-bbox="172 797 528 837">• <i>La gestione dei rischi</i> 	<p data-bbox="600 277 1067 542"><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 data-bbox="600 542 1067 573">.</p>	<p data-bbox="1067 277 1468 389"><i>Conoscenze di base sulla comunicazione interpersonale.</i></p>