TECNICA E PSICOLOGIA DELLA NEGOZIAZIONE

2022

Milano, 28-29 Marzo
Milano, 27-28 Giugno
Milano, 17-18 Novembre

IN PRESENZA O LIVE STREAMING

PARTECIPANTI

Dirigenti, quadri, funzionari e professionisti di tutti i settori coinvolti in trattative con aspetti negoziali, anche di gruppo.

Un disaccordo può essere la via più breve fra due menti
KAHLIL GIBRAN

PROGRAMMA

La negoziazione
> Introduzione ai principi e al concetto
> La negoziazione come processo di comunicazione
> La psicologia della comunicazione
> Illusioni e fattori di distorsione
> L'arte di ascoltare
> Linee guida per dialogare
> I meccanismi della convinzione e dell'influenzamento

La necessità di negoziare
> Potere e negoziazione
> Soddisfazione delle esigenze delle parti aziendali coinvolte
> La gestione dei vari tipi di conflitto

Il ruolo del negoziatore
> Gli obiettivi degli interlocutori
> La domanda e l'offerta
> Analisi delle parti
> Analisi del contesto

Il processo di negoziazione
> Tecniche
> Stili perdenti e stile vincente

Fasi di preparazione
> Chi è il mio interlocutore
> Quali sono i suoi obiettivi
> Cosa si aspetta da me
> Quanto tempo ho a disposizione

I quattro concetti base
> B.A.T.N.A.
> Valore di riserva
> Z.O.P.A.
> Creare valore negli scambi

Le fasi della negoziazione
> Individuare i risultati/obiettivi
> Argomenti utili al risultato desiderato
> Identificare opportunità di valore
> B.A.T.N.A./Valore di riserva, nostro e della controparte
> Rafforzare la propria B.A.T.N.A.

La negoziazione tra gruppi
> Il potere negoziale e le sue strategie
> Esaminare le idee altrui
> Confrontare le proprie opinioni
> Propugnare i propri punti di vista
> Cogliere gli obiettivi comuni

La strategia della negoziazione
> Le dimensioni negoziali: la volontà di autoaffermazione e la cooperazione
> Gli atteggiamenti vincenti secondo lo stile adottato
> L'autostima e l'autoefficacia
> Gestire il disaccordo e i comportamenti difensivi
> Superare momenti difficili: imbarazzi, manipolazioni, aggressività

OBIETTIVI

Fornire le conoscenze specialistiche sulle tecniche e gli stili di negoziazione. Acquisire gli elementi per poter divenire un negoziatore di successo. Attivare la forma mentis vincente. Sviluppare la capacità di procedere arrivando a decisioni il più possibile condivise dalle parti in causa.

2 GIORNI

ISCRIZIONI

SINGOLA € 1.315 (+IVA)
per l'iscrizione di un partecipante

MULTIPLA -15% a persona per:
2 o più iscritti alla stessa edizione del corso
9 o più iscrizioni nell'arco di 12 mesi
a diversi corsi a catalogo

COME

+39 02 38010666
scuoladipaloalto.it
informazioni@scuoladipaloalto.it