



Contesto

La negoziazione è un processo interpersonale che si oppone al conflitto: negoziare significa collaborare, fare squadra, e implica il raggiungimento di un accordo plurilaterale, vantaggioso per tutte le parti coinvolte. In ambito commerciale, il delicato processo negoziale può coinvolgere sia gli interlocutori interni (colleghi, collaboratori, supervisori e responsabili di azienda) che esterni all'azienda (clienti, partner commerciali e stakeholder aziendali). Gestire risorse ed obiettivi implica un processo decisionale articolato in cui le scelte sono prevalentemente frutto di una negoziazione all'interno ed all'esterno dell'organizzazione di appartenenza. La gestione dei rapporti interfunzionali è infatti prevalentemente affidata alla capacità negoziale dei responsabili di funzione. In tutte le casistiche affrontate nel corso sulla negoziazione è centrale il ruolo dei possibili conflitti che possono nascere a fronte di obiettivi e scelte non condivise. Il conflitto è per molti versi ineliminabile nelle interazioni umane ma è importante che non si trasformi in scontro e che venga gestito razionalmente ed in modo costruttivo. In questo gioca un ruolo decisivo la capacità di non lasciarsi prendere dall'emotività, esplorando le alternative, pesandone gli effetti, ascoltando attentamente gli interlocutori per raccogliere informazioni ed individuare gli spazi negoziali. Il corso fornisce quindi le tecniche di negoziazione per affinare le abilità negoziali, difendere le proprie argomentazioni, favorire le intese e condurre con maggior sicurezza una trattativa win-win. Affronteremo le varie fasi del processo di negoziazione fornendo strumenti e tecniche per gestire efficacemente le dinamiche della negoziazione e le relazioni durante le trattative. Individueremo gli stili individuali di negoziazione e ne verificheremo vantaggi e possibili rischi. Approfondiremo l'approccio della negoziazione integrativa, individuandone caratteristiche, vantaggi e aree di attenzione.

Obiettivi

- Acquisire competenze specifiche nella negoziazione e nella interlocuzione complessa in contesti lavorativi
- Gestire con padronanza e professionalità tutte le situazioni di trattativa e negoziazione, nel prima, nel durante e nel dopo
- Gestire la negoziazione non solo in una logica competitiva, ma imparare a coglierne le valenze costruttive e positive
- Acquisire l'approccio e gli strumenti della negoziazione integrativa

Destinatari

- Quadri d'impresa, middle management, project manager e più in generale tutte le figure professionali che intendono migliorare le proprie capacità di negoziazione e di interlocuzione con differenti tipologie di interlocutori..

Durata e luogo

Il corso si svolgerà in modalità virtuale con piattaforma Zoom a partire dalle ore 10.00 alle ore 17.00, il link con password sarà fornito a tutti gli iscritti con mail individuale.

Di seguito il programma dettagliato



Programma dettagliato

Lunedì 13 dicembre 2021 10.00 – 17.00

10.00 – 13.30

▪ Self leadership e autostima

- *Incidere sulla self-leadership, ovvero la meta capacità individuale di governare con successo il proprio processo di crescita e sviluppo;*

- *Valorizzare il potenziale, neutralizzare i killer individuali;*
- *Leadership e cambiamento;*
- *leadership e change management;*

13.30 *Pausa pranzo*

14.30 – 17.00

▪ I fondamenti del processo negoziale e le competenze del negoziatore

- *Cosa significa negoziare;*
- *Le fasi del processo di Negoziazione*

- *Quando entrare in area negoziale: i confini della negoziazione*

Martedì 14 dicembre 2021 10.00 – 17.00

10.00 – 13.30

▪ La comunicazione incisiva

- *Gli assiomi della comunicazione;*
- *La comunicazione non verbale;*
- *L'assertività;*
- *Test di autovalutazione;*

- *L'ascolto attivo;*
- *Test di autovalutazione;*
- *La comunicazione generativa.*

13.30 *Pausa pranzo*

14.30– 17.00

▪ Elementi strutturali di un processo negoziale

- *Strategie e tattiche negoziali.*
- *Il dilemma del negoziatore: cooperazione versus competizione.*
- *Le trappole della negoziazione: le distorsioni cognitive.*

- *La strategia competitiva. Le tattiche di accumulo di potere negoziale.*
- *La strategia integrativa.*
- *Le tattiche di redistribuzione.*



DOCENTI



Dott.re Renato Votta - Consulente HR esperto nella metodologia dell’Empowerment e del Self Empowerment

Responsabile di corsi di formazione in ambito di Comportamento Organizzativo per la Scuola Superiore di Economia e Finanza del Ministero dell’Economia tra cui: “Lavorare in gruppo”, “Negoziazione di base”, “Negoziazione avanzata”, “Spirito di iniziativa e autosviluppo”, “Problem Solving”, “Leadership e Managerialità”.

Formatore per la Libera Università del Mediterraneo Jean Monnet, nell’ambito del Master di I Livello MAHRM, curando il modulo di “Tecniche di Valutazione del Potenziale”.

Formatore per la VISH – Vesuvius International School of Hospitality curando per i master della scuola la docenza in lingua inglese dei moduli: “Human Resources Management” e “Leadership”.

Organizzatore di corsi di formazione per Talentform, società di formazione e consulenza.

Esperto nella cura di progetti focalizzati su: Sviluppo Manageriale, Counseling e Coaching individuale, Orientamento professionale, Mappatura e Bilancio delle Competenze, Team building, Valutazione e sviluppo delle Risorse Umane

Progettista di interventi di formazione di orientamento e ricollocazione professionale per disoccupati e per persone on the job in cerca di sviluppo o di ricollocazione professionale (bilanci di competenze, career counselling)

Responsabile Sviluppo.