



Centro di Formazione Maveco s.r.l.
Via Don Benedetto Riposati, 37 - 02100 RIETI
tel. e fax 0746-498275 info@Formazione-Maveco.it
www.Formazione-Maveco.it



Corso:

Saper condurre le trattative negoziali e mantenere la relazione

“per chi vuole ottenere il meglio in una trattativa ed evitare lo scontro”

Presentazione:

Benché il negoziato si svolga ogni giorno, per diversi motivi e con diverse persone, sono pochi quelli che lo conoscono o lo riescono ad applicare con efficacia. Questa incapacità di negoziare bene, conduce le persone e le organizzazioni a evitare la Negoziazione o affidarsi ad altre soluzioni inefficaci, con la conseguenza che molti accordi risultano insoddisfacenti, poco profittevoli e di poca durata. Ne risultano relazioni profondamente compromesse se non definitivamente troncate, costi di mancato accordo (economici e/o di relazione) elevati. Molte trattative si concludono con un accordo peggiore di quello che si sarebbe potuto raggiungere, lasciando sul tavolo tante risorse di valore e quindi perdite consistenti. È possibile risolvere i conflitti che si originano dalle divergenze, dalle differenze e i contrasti di qualsiasi natura, acquisendo la metodologia della Negoziazione e le abilità necessarie per una comunicazione efficace. La Negoziazione è una abilità che può essere acquisita, sviluppata ed esercitata in tutte le situazioni conflittuali e in quelle situazioni nelle quali le parti desiderano trovare un accordo profittevole, soddisfacente e di valore per entrambe.

Obiettivi:

Il programma formativo permette di acquisire le strategie e il metodo della negoziazione definito di “Principi” (o Integrativo). Esso permette di gestire e risolvere le divergenze, massimizzare il rendimento delle parti e generare nuove risorse da distribuire, migliorare e rafforzare allo stesso tempo la relazione. La Negoziazione è un mezzo efficace per trasformare le differenze in opportunità, le controparti in interlocutori, i clienti e i fornitori in partners. Imparare a negoziare bene significa trasformare un conflitto in una occasione di sviluppo personale, professionale e organizzativo. La Negoziazione Integrativa è l'unico metodo di coordinamento degli essere umani che permette di raggiungere accordi mutuamente soddisfacenti, rafforzare i rapporti interpersonali, sviluppare la fiducia tra le persone e accrescere la stima e l'autostima.

Modulo 1 - Il processo di negoziazione: struttura, contesto, elementi, fasi

Il Negoziato: definizioni
Gli elementi costitutivi della negoziazione
Stili di influenza e potere
Stili di comunicazione nella negoziazione
Stili negoziali
Le pre-condizioni per l'avvio di un negoziato
La preparazione al processo negoziale
Il Posizionamento
Le fasi del processo negoziale
La lista di controllo prima di affrontare un negoziato



Modulo 2 - Negoziare per crescere: la Negoziazione Integrativa per risolvere i conflitti

Stili di Negoziazione: aspetti generali

La negoziazione di principi: un nuovo metodo per negoziare in modo collaborativo

Il problema di trattare dalle "Posizioni"

Il metodo del negoziato per principi: i quattro punti fondamentali

L'alternativa in caso di mancato accordo: la migliore alternativa ad un accordo negoziato

I comportamenti da assumere se la controparte negozia in modo competitivo

Modulo 3 - La comunicazione efficace come fattore chiave della negoziazione integrativa

Il processo comunicativo

La comunicazione efficace e le abilità relazionali nel processo negoziale

Le qualità e i comportamenti per una comunicazione efficace

Skills comunicative e relazionali di base

Relazionarsi al meglio con la propria controparte nelle situazioni conflittuali

L'attenzione alla relazione: forme verbali da evitare durante l'argomentazione e la confutazione

Le azioni linguistiche per asserire le proprie richieste, esprimere giudizi e bisogni

Richieste e giudizi

Ascolto Attivo

Messaggi-tu e messaggi-io

Modulo 4 - La creatività al servizio della negoziazione

La creatività per generare soluzioni originali e vantaggiose per entrambe le parti

Il processo di Problem Solving

Strategie di Problem Solving

La sessione di Brainstorming: separare l'inventare dal decidere

Il livello superiore di astrazione **Errore. Il segnalibro non è definito.**

Durata del programma formativo: 24 ore

Quota di iscrizione: 240 euro