

Corso di formazione

**Mercoledì 21 novembre 2018**

Orario 10.00 – 13.30 / 14.30 – 17.30

SECONDA EDIZIONE

## L'Arte della Negoziazione – livello avanzato

Relatore: **Dott. Guido Ghirelli,**

*Psicologo del lavoro e dell'organizzazione, consulente manageriale e business coach*

**Firenze, sede Ti Forma - Via G. Paisiello, 8**

### DESTINATARI

Manager e responsabili di gruppi di lavoro e settori aziendali che abbiano maturato esperienze professionali o formative sulla tematica della negoziazione all' interno dell'organizzazione o nel rapporto con fornitori e clienti.

### OBIETTIVI

1. Sviluppare le capacità di osservare le dinamiche di **situazioni conflittuali complesse** e affrontare il colloquio o la riunione utilizzando le modalità di comunicazione e le strategie di negoziazione più efficaci.
2. Approfondire e consolidare le tecniche che consentano di:
  - valutare le **forze in campo** e prevedere i possibili esiti della negoziazione
  - condurre una **cooperazione assertiva** anche in situazioni di conflitto;
  - valorizzare i vantaggi di una reale **integrazione** fra le parti;
  - **tutelare** con determinazione i **propri interessi** in contesti fortemente competitivi.

### METODOLOGIA

La metodologia è attiva, basata cioè su tecniche di apprendimento partecipativo e **sperimentazione diretta**, ad elevata componente esperienziale.

Durante il corso le spiegazioni dei concetti e delle metodologie si alterneranno con analisi di casi e autocasi, role playing e condivisione di suggerimenti per la negoziazione.

### PROGRAMMA MATTINA

- ✓ Aspetti comunicativi e aspetti strategici della negoziazione
- ✓ Quando e come utilizzare le principali strategie di gestione dei conflitti: *accomodamento, evitamento, compromesso, competizione, cooperazione assertiva*
- ✓ Differenze fra un approccio vinci-perdi e un approccio vinci-vinci e fattori critici di successo per entrambi gli approcci
- ✓ Come favorire l'orientamento al problem-solving anche nei propri interlocutori e superarne la chiusura evidenziando l' "effetto boomerang"
- ✓ La preparazione ad una negoziazione: definire obiettivi e alternative all' accordo, raccogliere informazioni sulle controparti, rafforzare il proprio *empowerment*, scegliere il momento migliore per svolgere il colloquio o la riunione, identificare i ruoli e le eventuali funzioni arbitrali

### PROGRAMMA POMERIGGIO

- ✓ Negoziare nel corso di una riunione di gruppo. Le 4 R: *ruoli, regole, risultati e relazioni*. L' importanza di gestire tempi e fasi della riunione e concludere con una sintesi chiara, condivisa e, se necessario, sottoscritta!
- ✓ Suggerimenti e contromisure per "metacomunicare", ovvero osservare, commentare e sbloccare la presenza di colpi scorretti, evitamenti inopportuni o ambiguità di ruoli
- ✓ Sperimentazione su casi concreti e role play e consolidamento delle competenze personali nella gestione assertiva dei conflitti
- ✓ Feedback sugli stili personali utilizzati
- ✓ Piano di sviluppo personale e professionale: individuazione delle linee guida e messa a punto delle modalità di attuazione nelle specifiche situazioni organizzative e di contesto dei partecipanti