

# Persuasion Skills

Martedì 09 Aprile 2019

**09:45** Registrazione dei Partecipanti

**10:00** I MODULO - Criteri generali e principali tecniche di negoziazione

## 1° SESSIONE

Le definizioni del concetto di negoziazione

Il Setting: legittimazione dell'interlocutore

Punti di accordo («Spazio Negoziale») e disaccordo («Alternative»)

Tipologie di negoziazione: saperle riconoscere con celerità per una preparazione adeguata:

- La negoziazione distributiva
- La negoziazione integrativa

Principi operativi della negoziazione

**11:30** Break

## 2° SESSIONE

La preparazione strategica negoziale:

- I punti negoziabili e gli obiettivi della negoziazione
- Le parti coinvolte
- Individuare le posizioni di interesse nostre e dei nostri interlocutori

Condurre la negoziazione con efficacia

- Rimanere centrati sugli obiettivi senza «deviazioni»
- Analizzare e valutare le possibili opzioni negoziali
- L'ascolto e la regola del «70/30»

**13:00** Networking break

**14:30** II MODULO - Preparare la negoziazione adattandola al proprio modo di essere e all' interlocutore

## 1° SESSIONE

Adattare la propria strategia negoziale e la propria comunicazione  
Saper stabilire la relazione e utilizzare il «tocco» corretto  
L'impostazione del rapporto con l'interlocutore  
Esprimersi in modo assertivo  
I 5 livelli dell'assertività  
Tecniche di comunicazione assertiva  
La Leadership Conversazionale secondo la Harvard Business Review  
Come si crea il «Circuito Conversazionale»

### **16:15 Break**

## **2° SESSIONE**

Negoziare e gestione dei conflitti  
Discutere e argomentare evitando le liti: impiantare il «software negoziale» nella conversazione  
Strategie difensive e risposte costruttive  
Come gestire domande e risposte  
Come rispondere ad una domanda difficile e ad un'aggressione verbale  
Limiti e caratteristiche del pensiero negoziale  
Elementi di valutazione del successo negoziale

### **17:30 Chiusura dei Lavori**