

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

Negoziazione 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