

The Art of Negotiation

Giovedì 14 Novembre 2019

Negotiation & Conflict Management

09:00 Apertura dei Lavori

La Negoziazione: modelli e metodi per la gestione sistematica dei conflitti

- Definizione di conflitto (come si genera e degenera)
- Divario delle forze tra le parti nella negoziazione e nella conduzione di trattative
- Consapevolezza e valutazione dei punti di forza propri e della controparte

Conflict Management: gamma degli strumenti pratici per la gestione dei conflitti

- Distinguere tra il valore economico e le reali esigenze
- Rules of engagement
- Il dirigente negoziatore

13:00 Lunch

Il concetto di Collaborative Interest based Negotiation

- La negoziazione basata sugli interessi reciproci

Simulazione

17:00 Chiusura dei Lavori

The Art of Negotiation

Venerdì 15 Novembre 2019

Negotiation in Practice

09:00 Apertura dei Lavori

La negoziazione di Manager e Leader

- Perché utilizzare la negoziazione in contesti aziendali: vantaggi e limiti
- Posizionamento e relazioni di potere tra il negoziatore e il contesto organizzativo
- Leadership e competenze negoziali con se stessi, il proprio team, i clienti e i fornitori

Influenza e potere

- Tecniche per analizzare, esercitare e gestire la propria base di influenza

Gestione del negoziato: come favorire la motivazione

- Il significato dell'ascolto come strumento di gestione della negoziazione

13:00 Lunch

Fattori che portano ai fallimenti nelle negoziazioni: identificazione e analisi

Quando e come negoziare: capacità e tecniche del negoziatore efficace

- Gli errori decisionali tipici del negoziatore e raccomandazioni per evitarli

Simulazione e role-playing per prepararsi e per condurre efficacemente le prossime negoziazioni

17:00 Chiusura dei Lavori

The Art of Negotiation

Giovedì 21 Novembre 2019

Leading Negotiation

09:00 Apertura dei Lavori

La negoziazione avanzata: come affrontare le obiezioni

Tattiche in negoziazione – come riconoscerle e neutralizzarle

- Manipolazioni nel procedimento negoziale - come riconoscerle e neutralizzarle

La negoziazione in crisi: la gestione del negoziato in una realtà complessa/caotica

Simulazioni

- Simulazioni e role-playing per prepararsi e per condurre efficacemente le prossime negoziazioni
- Simulazione di una negoziazione in situazione di stress

13:00 Lunch

Valutazione dell'apprendimento

17:00 Chiusura dei Lavori