

# 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**