

The Art of Negotiation

Martedì 17 Novembre 2020

10:00 Registrazione dei Partecipanti e Apertura dei Lavori

Collaborative negotiation

10:15 Cos'è la negoziazione e come gestire il procedimento negoziale:

regole d'ingaggio in situazione di stress
forum – contesto (P.T.A.P.)
il giorno dopo
obiettivi vs. interessi
lo Z.O.P.A.
consapevolezza – nozione – abilità
come affrontare il rifiuto (il “NO”)
il gap (divario) tra azione & reazione

11:30 Break

11:45 Le regole

creare, costruire e consolidare fiducia
“l’arte” di porre le domande al fine di estendere il ns database
lo scambio di informazione (Data Exchange)
cosa si fa
cosa non si fa

13:00 Lunch

14:00 Definizione della negoziazione e della negoziazione riuscita

15:00 L'ABC della negoziazione collaborativa basata su interessi reciproci

elementi che acconsentono
elementi che creano valore aggiunto
elementi decisori/decisivi

16:00 Lla preparazione al procedimento negoziale

17:00 Chiusura dei lavori

The Art of Negotiation

Mercoledì 18 Novembre 2020

10:00 Registrazione dei Partecipanti e Apertura dei Lavori

Challenging Negotiation

10:15 Il conflitto: cos'è e come si origina

10:45 La gestione dei conflitti

11:15 Break

11:30 Le modalità, le considerazioni e i presupposti di base, nella gestione dei conflitti

“evitante”

“accomodante”

“competitivo”

“collaborativo”

“compromissivo”

12:00 Gli “stili” negoziali: vantaggi e svantaggi/limiti, di ciascun stile

12:30 I insidie ed ostacoli al procedimento negoziale

il pubblico (audience)

precedenti (esperienze pregresse)

sorprese (elementi inaspettati)

13:00 Lunch

14:00 Discorsi infetti: identificarli e gestirli in modo proficuo, costruttivo e collaborativo

14:45 Contestualizzare e ricontestualizzare (framing & reframing)

15:30 Come si chiede scusa - le fasi: cosa diciamo e come lo diciamo

16:15 Riassunto analisi e condivisione del percorso formativo con ciascun gruppo

Esercizi

Test attitudini negoziali

Simulazioni

17:00 Chiusura dei Lavori

The Art of Negotiation

Martedì 01 Dicembre 2020

09:00 Registrazione dei Partecipanti e Apertura dei Lavori

Gestione delle "Conversazioni Difficili" In Negoziazione

09:15 Le tre fasi della negoziazione difficile

fase preparatoria

fase operativa

fase risolutiva

11:15 Break

11:30 Le tre dimensioni del procedimento del negoziato difficile

oggettiva

emotiva

identità

13:00 Esercizi - Test attitudini negoziali - Simulazioni

13:30 Chiusura dei Lavori