

# The Art of Negotiation

Giovedì 12 Dicembre 2024

**08:30** Registrazione dei Partecipanti

**09:00** Apertura dei Lavori

## Collaborative negotiation

**09:15** 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** Coffee 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 Coffee Break**

**16:15 La preparazione al procedimento negoziale**

**18:00 Chiusura dei lavori**

# The Art of Negotiation

Venerdì 13 Dicembre 2024

**08:30** Registrazione dei Partecipanti

**09:00** Apertura dei Lavori

## Challenging Negotiation

**09:15** Il conflitto: cos'è e come si origina

**10:15** La gestione dei conflitti

**11:15** Coffee 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** 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

**16:00** Coffee Break

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

Esercizi

Test attitudini negoziali

Simulazioni

**18:00** Chiusura dei Lavori

# The Art of Negotiation

Venerdì 20 Dicembre 2024

**08:30** Registrazione dei Partecipanti

**09:00** 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** Coffee Break

**11:30** Le tre dimensioni del procedimento del negoziato difficile

oggettiva

emotiva

identità

**13:00** Lunch

**14:00** Esercizi

**15:00** Test attitudini negoziali

**16:00** Coffee Break

**16:15** Simulazioni

**18:00** Chiusura dei Lavori