



LA NEGOZIAZIONE VINCENTE

Tecniche per ottenere il meglio nelle contrattazioni

RAGGIUNGERE UN ACCORDO, RAFFORZARE IL TEAM, GENERARE CONSENSO

Nei contesti organizzativi ci si trova spesso a gestire situazioni complesse, nelle quali occorre trasformare le difficoltà e i contrasti in opportunità di sviluppo.

Ne deriva la necessità di sviluppare una importante e significativa attività di gestione negoziale dei conflitti in cui appare centrale **saper generare consenso** e non solo prendere decisioni.

Il corso fornisce la "**cassetta degli attrezzi del negoziatore efficace**": favorisce lo sviluppo di abilità finalizzate non solo al raggiungimento di un accordo tra parti con diversi interessi, ma anche al rafforzamento della relazione, generando quindi una opportunità di sviluppo per la persona e per l'organizzazione.

DURATA

2 giornate / 16 ore

DATE E ORARIO

Venerdì 15/03/2024

Mercoledì 20/03/2024

Orario 9-13 / 14-18

LUOGO

Corso solo in presenza
c/o CCFS,
Via Meuccio Ruini, 74/D
Reggio Emilia

COSTO

600 euro

a partecipante

ISCRIZIONI

quadir@quadir.it

entro 4/03/2024



QUADIR

Formazione
e Consulenza
Cooperativa

QUADIR \ Formazione e Consulenza Cooperativa

Via Ragazzi del '99, 51 - 42124 Reggio Emilia

Tel. 0522 367929 - quadir@quadir.it - www.quadir.it

LA NEGOZIAZIONE VINCENTE

CONTENUTI

- ✓ Il concetto di negoziazione: la divergenza di obiettivi e la condizione di interdipendenza
- ✓ I pilastri negoziali: parti, questioni, posizioni, interessi
- ✓ I parametri negoziali: richiesta di apertura, massimo, minimo, scambio, posizione di ripiego, piano di realizzazione protetta, il fattore tempo
- ✓ Le tattiche negoziali: apertura aggressiva, silenzio, interrogatorio, ragionevolezza apparente, banalizzazione della controparte, "giochi sporchi"
- ✓ Le situazioni negoziali: competizione, indifferenza, accomodamento, integrazione
- ✓ Gli ostacoli alla negoziazione: informazioni, percezioni, emozioni, ruoli
- ✓ Le peculiarità tattiche del negoziatore esperto
- ✓ Come usare lo stile morbido (pull style)
- ✓ Come usare lo stile duro (push style)
- ✓ Le strategie del linguaggio
- ✓ Analisi casi e giochi di simulazione

DOCENTE

Prof. Francesco Muzzarelli

Da 20 anni svolge l'attività di formatore e consulente presso l'impresa, la sanità e la pubblica amministrazione locale. Le sue principali aree di ricerca e intervento riguardano il comportamento organizzativo, la comunicazione interpersonale, la metodologia didattica per gli adulti e l'applicazione dello psicodramma classico alla formazione aziendale.

Dal 2002 è Professore a contratto presso la Scuola di Psicologia e Scienze della Formazione dell'Università di Bologna.

È docente di master presso il Dipartimento della Comunicazione dell'Università di San Marino e la University of Bologna Business School (BBS).

È autore di oltre cento pubblicazioni su temi di management e formazione del personale (testi, articoli, prodotti multimediali).



QUADIR
Formazione
e Consulenza
Cooperativa

QUADIR \ Formazione e Consulenza Cooperativa

Via Ragazzi del '99, 51
42124 Reggio Emilia
Tel. 0522 367929 - quadir@quadir.it
www.quadir.it