



Corso – Gestione dei Conflitti

A CHI E' RIVOLTO

Il corso è rivolto a chiunque desideri superare le dimensioni conflittuali attraverso l'utilizzo di modelli e tecniche negoziali atti a rendere efficaci le proprie relazioni.

OBIETTIVO DEL CORSO

- Saper individuare gli elementi che caratterizzano un conflitto
- Gestire un conflitto
- Saper preparare e pianificare in modo sistematico, flessibile ed efficace una negoziazione
- Conoscere e saper utilizzare le tecniche necessarie per saper condurre una negoziazione in maniera efficace
- Usare con maggiore consapevolezza i propri e gli altrui comportamenti per negoziare relazioni di lungo periodo più profittevoli
- Individuare una chiave di lettura per l'interpretazione del sistema di relazioni negoziali esistente

METODO D'INSEGNAMENTO

Il corso è articolato in modo da fornire una preparazione d'eccellenza. Gli argomenti del corso verranno trattati in modo semplice, chiaro e con esercitazioni pratiche al fine di massimizzare l'apprendimento.

PRESENTAZIONE DEGLI OBIETTIVI E DEL METODO DI LAVORO

I PRINCIPI DELLA NEGOZIAZIONE

- Definizione e domanda stimolo
- Gli elementi caratterizzanti della negoziazione
- Esercitazione
- La costruzione della strategia negoziale
 - Negoziazione distributiva VS integrativa
 - Consigli pratici: il prima e il durante la negoziazione

OVERCONFIDENCE: parte teorica e strumenti a supporto

- Strategie negoziali
- Autocasi e lavori in sottogruppo

LE 50 TECNICHE NEGOZIALI

- Condivisione e scelta delle tecniche ritenute più utili ed efficaci rispetto ai contesti lavorativi di appartenenza
- Simulazioni e condivisione della scelta delle tecniche e dei feedback

PIANO D'AZIONE

- Stesura individuale di un piano d'azione
- Mappatura del processo negoziale
- Aree di miglioramento