



"In un turbinio di vicende, favorevoli e contrarie, se non ti metti in testa che ti può capitare di tutto, accrescerai il potere delle avversità su di te; se invece le prevedi ne ridurrai la forza"
Lucio Anneo Seneca

PRESENTAZIONE

- 1 Obiettivi del Training
- 2 Target dei partecipanti
- 3 Durata
- 4 Periodo di svolgimento
- 5 Prezzo
- 6 Metodologie didattiche
- 7 Punti Qualificanti
- 8 Contenuti del Training

HumanWare s.a.s.

Via Tino Buazzelli, 51
00137 Roma

Tel. +3906823861

Fax. +39233214866

Web www.humanware.it

Mail humanware@humanware.it

Tecniche di Negoziazione

1. Obiettivi del Training

Prendere decisioni, raggiungere accordi, doversi confrontare con altri diversi da noi mantenendo vivo il reciproco rispetto e insieme tenendo conto delle diverse esigenze richiede delle abilità e delle capacità che non sempre sono nostro "patrimonio genetico".

La necessità di individuare approcci e dinamiche relazionali costruttivi nell'ambito di attività commerciali e di processi interfunzionali ha sempre costituito un campo di applicazione di tecniche e modelli comportamentali derivati dal mondo spesso affascinante dei negoziati e trattati internazionali, sindacali e politici.

Il termine negoziazione infatti identifica un'area molto ampia di approcci, stili e modelli applicabili peraltro nei contesti più disparati in cui è necessario raggiungere un accordo soddisfacente per tutte le parti coinvolte.

Tolleranza, flessibilità, capacità di ascolto, creatività nella ricerca di soluzioni adeguate ai problemi che si incontrano, per fare solo alcuni esempi, non si improvvisano.

"Separare le persone dal problema" diventa in questo senso la modalità da apprendere per superare tutte le situazioni problematiche in cui è necessario raggiungere un accordo.

Il Training proposto ha pertanto i seguenti obiettivi:

- *aiutare i partecipanti nello sviluppare tecniche e comportamenti negoziali efficaci nell'ambito dei rapporti interfunzionali e con i propri interlocutori esterni;*
- *sviluppare abilità di gestione costruttiva e strutturata dei conflitti attraverso la ricerca della collaborazione e dell'interdipendenza;*

2. Target dei partecipanti

Managers, Team & Project Leaders. Professionals e Consulenti.

3. Durata

Due giornate

4. Periodo di svolgimento

Il corso interaziendale viene svolto ogni mese ad esclusione del mese di agosto. Le sedi di svolgimento sono **Roma e Milano**

E' inoltre possibile svolgere il corso internamente all'azienda cliente nel caso di almeno 5 iscritti.

5. Prezzo

Il prezzo per persona è di 640 euro (+iva), per 3 iscritti della stessa azienda sconto del 10%, per quattro o più iscritti della stessa azienda sconto del 15%. Nel caso di corsi "ad-hoc" per singole aziende e con almeno 5 partecipanti il prezzo è trattabile.

6. Metodologie didattiche

Spunti metodologici, analisi di casi, role-playing e discussioni di gruppo.

7. Punti qualificanti

Il Training fornisce una metodologia negoziale di approccio articolata in fasi che consente di prevedere le azioni da attuare nelle varie situazioni che si possono presentare nel processo, spesso lungo, che precede il raggiungimento dell'accordo.

8. Contenuti del Training

Prima Giornata	Seconda Giornata
Mattina	Mattina
<p>INTRODUZIONE: Obiettivi, Contenuti e Metodologia Didattica</p> <p>ALCUNI CONCETTI DI BASE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tipologie di negoziato • Il Manager come negoziatore di obiettivi e risorse • Gli stili di negoziazione • Negoziato competitivo e collaborativo • La gestione dell'emotività e del conflitto <p>ESERCITAZIONE</p> <p>ANALISI E DISCUSSIONE</p>	<p>L'INCONTRO NEGOZIALE</p> <ul style="list-style-type: none"> • L'analisi degli interessi in gioco • Il ruolo delle aspettative • Il concetto di spazio negoziale • Strategie e tattiche • Le tecniche d'influenzamento • I modelli più efficaci • La ricerca dell'accordo e del consenso • L'etica della negoziazione <p>ESERCITAZIONE</p> <p>ANALISI E DISCUSSIONE</p>
Pomeriggio	Pomeriggio
<p>IL PROCESSO NEGOZIALE</p> <ul style="list-style-type: none"> • La Struttura • I Ruoli • Le Fasi <p>LA COMUNICAZIONE NEGOZIALE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Differenza tra convincere, persuadere e Negoziare • L'impostazione del rapporto con l'interlocutore <p>ESERCITAZIONE</p> <p>ANALISI E DISCUSSIONE</p>	<p>SPECIFICITA' DELLA NEGOZIAZIONE IN AMBITO COMMERCIALE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Differenza tra attività di vendita e negoziazione • Il back-ground negoziale come approccio strategico alla vendita • Il Professional Selling e Vendita strategica • Il ruolo dell'ascolto attivo <p>ESERCITAZIONE</p> <p>ANALISI E DISCUSSIONE</p> <p>CONCLUSIONI</p>