



Corso di formazione

TECNICHE DI NEGOZIAZIONE WIN-WIN

7 e 8 novembre 2018 – Ore 9.30

Via G. Da Procida 11 - 20149 Milano

IL CORSO

Tecniche di negoziazione win-win

Il corso nasce dall'esigenza di fornire tecniche avanzate di negoziazione a coloro che fanno della negoziazione un punto forte del loro successo lavorativo. L'obiettivo del corso è fornire le tecniche e gli strumenti necessari a preparare un piano d'azione che comprenda tutti gli obiettivi e le priorità del processo negoziale, a risolvere i conflitti con decisione e creatività, ad adattare lo stile negoziale a quello della controparte, ad arrivare rapidamente a una soluzione di compromesso soddisfacente per tutte le parti.

La competenza negoziale è uno strumento indispensabile per tutti nelle relazioni quotidiane all'interno e all'esterno dell'ambiente professionale. Il corso affronterà, tra gli altri, i seguenti argomenti: la fase di preparazione; la fase di contrattazione; la fase dell'accordo; il linguaggio del corpo: una chiave fondamentale per negoziare con successo.

Docente

Maurizio Denti si occupa di sviluppo delle abilità manageriali, analisi organizzative, organizzazione reti di vendita, customer satisfaction e di marketing operativo. Tutti gli interventi da lui progettati partono da una profonda conoscenza del mercato di riferimento.

Laureato in Sociologia, Consulente Senior e Master Trainer di Istituti per la formazione aziendale ed interaziendale dei manager. Ha maturato significative esperienze di affiancamento a Top Manager ed Executive. Ha ricevuto da Learning International il "Certificate of Proficiency".

SC Sviluppo Chimica

SC Sviluppo Chimica S.p.A. è una società di servizi costituita ed interamente controllata da Federchimica. L'obiettivo di SC è di favorire e di sostenere la competitività dell'Industria Chimica, contribuendo a creare valore aggiunto sostenibile, producendo pubblicazioni, software gestionali, corsi di formazione per le Imprese Chimiche e per i settori utilizzatori di prodotti chimici.

PROGRAMMA

1° GIORNO

Ore 9.30 – 17.30

Tipologie di negoziazione

- Differenza tra compromesso e accordo: trattative win-lose e trattative win-win
- Caratteristiche delle trattative win-lose e win-win
- Scelta della tipologia di negoziazione: la finestra di *KRALJIC*
- I fattori che influenzano la negoziazione
- Elementi base per prepararsi a una trattativa win-lose
- *Esercitazione: trattativa win-lose*

La gestione della relazione per una negoziazione efficace

- Saper costruire e mantenere un clima relazionale più adatto
- Il linguaggio del corpo: una chiave fondamentale per negoziare con successo
- Influenzare la relazione: elementi di PNL
- *Esercitazione: riconoscere la propria strategia di comunicazione*
- I comportamenti di ricalco e rispecchiamento per diventare guida della relazione
- *Esercitazioni: riconoscere i canali di comunicazione verbale e imparare a ricalcare*
- Tecnica dell'ascolto e delle domande
- *Esercitazione: test ascolto dinamico*

2° GIORNO

Ore 9.30 – 17.30

Le abilità negoziali e le fasi della trattativa per un accordo win-win

La fase della preparazione

- Comprendere se ci sono le condizioni minime per negoziare
- Definire i propri reali interessi ed obiettivi: dare loro un ordine e priorità
- Costruire un'agenda negoziale: la strategia della scacchiera
- Chiarire il proprio potere negoziale: analisi del valore
- Individuare le migliori alternative negoziali e le aree dell'accordo
- *Esercitazione: preparazione a una negoziazione*



La fase della conduzione

- Saper costruire e mantenere il clima relazionale più adatto: comportamenti facilitanti e ostacolanti per una negoziazione win-win
- Approccio win-win
- Definizione delle aree negoziali ed impegno condizionale
- Effettuazione delle proposte e controproposte
- Gestione delle reazioni alle proposte
- Tecniche e abilità nella conduzione della negoziazione
- *Esercitazioni: trattative negoziali*

La fase dell'accordo

- Definire accordi chiari
- Lo stallo: elementi che ingenerano lo stallo e come affrontarlo

Affrontare e risolvere i conflitti e i momenti difficili

- Gli stili negoziali e i loro effetti sulla negoziazione: riconoscere i punti di forza e debolezza nella trattativa
- Lo stile più appropriato per una trattativa win-win: l'assertività
- *Esercitazione: definire il proprio stile prevalente*
- Comprendere i fattori psicologici che conducono a comportamenti aggressivi: elementi di AT
- *Esercitazione: il proprio Egogramma*
- Contenere le aggressioni
- Rispondere ad un no e dire di no senza generare resistenze nell'interlocutore
- Rispondere a richieste irrealistiche
- *Esercitazione: le trenta monete*