

B542

La negoziazione manageriale

DURATA

2 giorni

DATE

6 - 7 giugno 2024

ORARIO

9,00 - 14,30

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

euro 450,00 + IVA (la quota è esente da IVA se corrisposta da Enti pubblici)

RELATORI

Dott.ssa Enrica CICERONE

Psicologa del lavoro, esperta di formazione comportamentale e psicosociale. Corporate Coach Pcc Icf, Rsp

OBIETTIVI

La negoziazione è uno degli aspetti più importanti della comunicazione e spesso rappresenta uno specifico compito del nostro ruolo nelle organizzazioni.

Questo percorso formativo parte dalla consapevolezza che attraverso l'acquisizione di specifici strumenti e tecniche e grazie ad un approccio metodologico che parte dall'analisi del punto di vista degli utenti, dalle loro esigenze, e dalle possibili criticità presenti nel contesto professionale nel quale si inseriscono, si ottenga un approccio sempre più efficace ed orientato al raggiungimento degli obiettivi.

Il tutto attraverso il miglioramento delle capacità di comprensione e conoscenza dei bisogni dei propri interlocutori, migliorando la propria flessibilità e la capacità di instaurare relazioni empatiche, utilizzando sempre più una chiara visione dei passaggi logici che guidano un'efficace negoziazione, sapendo quali comportamenti fanno la differenza e come poter agire ad ogni singolo *step*.

METODOLOGIA

Lezioni, discussioni, esercitazioni individuali e in gruppi, simulazioni, *role playing*, piani d'azione, team coaching, analisi casi critici, *workshop*

DESTINATARI

Il seminario è destinato a tutti coloro che operano all'interno delle organizzazioni pubbliche e private, sia in ruoli di affiancamento e collaborazione, sia in ruoli di responsabilità e *leadership*.

PROGRAMMA

Ruolo, competenze e conoscenze per gestire un processo di negoziazione.

La negoziazione nelle organizzazioni: in quali ambiti si presenta, cosa caratterizza il processo, il patto negoziale.

Le diverse fasi del processo di negoziazione: analisi di diversi modelli di riferimento, aspetti da considerare, come contestualizzarli.

Le criticità nel processo di negoziazione: le diverse posizioni ed interessi.

La logica della creazione del valore nella negoziazione.

I diversi stili personali di negoziazione: quando, come e perché utilizzarli, quando vanno apportate azioni correttive.

Le implicazioni emotive di tutti gli attori coinvolti nel processo negoziale.

Analisi di casi concreti e pratici.

Stesura di un piano di sviluppo individuale con focalizzazione di aree di sviluppo e consolidamento delle proprie competenze.

RILASCIO ATTESTATO DI FREQUENZA E PROFITTO

Il CEIDA, **Ente accreditato dalla Regione Lazio** quale soggetto erogatore di attività per la Formazione Superiore e Continua, (accreditamento ottenuto con Determinazione del Direttore della Dir. Reg. "Formazione, Ricerca e Innovazione, Scuola e Università, diritto allo studio" n. G16019 del 23/12/2016, pubblicata sul B.U.R.L. n. 2 del 5/1/17), attesta, per ogni partecipante, le caratteristiche del percorso formativo e quanto di questo è stato effettivamente frequentato, attraverso rilascio degli attestati di frequenza subordinatamente al superamento di una verifica finale attuata mediante questionario a risposta multipla.