

NEGOZIAZIONE STRATEGICA FULL IMMERSION:

come condurre qualsiasi trattativa con successo



People & Organization Care



Scuola Internazionale®
ETICA&SICUREZZA
MILANO - L'AQUILA



Finalità del corso

L'arte del negoziato è un'abilità talmente affascinante da aver ispirato molti film e serie tv che spesso raccontano situazioni incredibili, eventi di crisi, liberazioni di ostaggi o grandi affari finanziari. Tuttavia, nonostante si tratti di circostanze molto lontane per la maggior parte di noi, intraprendiamo ogni giorno, qualunque sia il contesto in cui ci troviamo, delle vere e proprie negoziazioni: trattiamo il prezzo di un servizio o un di prodotto, un'idea, un progetto, un cambio di ruolo, l'adozione di una normativa, ecc. Più o meno consapevolmente ci confrontiamo con diversi interlocutori intraprendendo delle discussioni finalizzate a raggiungere un obiettivo: il nostro. Ma anche la controparte ha il suo obiettivo che cerca di perseguire nei suoi migliori interessi. Così, spesso, si finisce con molta fatica e frustrazione a ripiegare su soluzioni che lasciano una delle parti totalmente insoddisfatta; oppure, si crea un impasse, un braccio di ferro: nessuno è disposto a cedere e non si giunge ad alcuna soluzione.

Come è possibile quindi gestire con successo una trattativa e trovare un accordo che entrambe le parti ritengono accettabile? Quali strategie adottare per condurre elegantemente una negoziazione, evitando tensioni e conflitti improduttivi? È possibile giungere a una soluzione che massimizza i nostri interessi pur lasciando la controparte soddisfatta?

Negoziare è un'abilità chiave per i professionisti in qualunque ambito e posizione. Questo corso mira a fornire ai partecipanti le basi della negoziazione e i modelli principali per migliorare da subito le proprie capacità di trattare con gli altri. L'approccio è quello della negoziazione strategica, ovvero consapevole, che consente di definire chiaramente il proprio obiettivo e arrivare preparati al "tavolo", pronti per **gestire obiezioni e resistenze con flessibilità**, adottando con **intelligenza, eleganza ed etica** gli strumenti propri dei migliori negoziatori.

Risultati attesi

I partecipanti che frequenteranno questo corso acquisiranno:

- una maggior consapevolezza del proprio modo di negoziare
- la capacità di "leggere" le persone che hanno di fronte e con cui interagiscono
- la capacità di creare un'alleanza con la controparte durante la trattativa

In particolar modo saranno in grado di:

- essere percepiti in modo credibile dalla controparte
- stabilire una baseline dalla quale cominciare una trattativa
- raccogliere informazioni preliminari sugli altri attori in gioco e utilizzarle efficacemente
- avere la propria strategia negoziale ben chiara prima di iniziare la trattativa
- gestire il proprio stato emotivo quando la tensione tra le parti aumenta
- cogliere e sfruttare i segnali non-verbali involontari dei nostri interlocutori
- superare i "NO" e le resistenze

Contenuti

- Calibrare la controparte e l'ambiente dove avverrà la negoziazione
- Usare diverse fonti per raccogliere informazioni sugli attori in gioco
- Le leggi universali della negoziazione: tempistica, anticipazione, regola del quattro
- Prepararsi all'incontro usando la matrice S.W.O.T.
- Saper valutare la tua credibilità come negoziatore e analizzare quella degli altri
- Come identificare la B.A.T.N.A. per avere un piano alternativo in mente ancora prima di iniziare
- Le 6 leve + 2 di persuasione di Robert Cialdini
- Quando fare una pausa per uscire dall'angolo e quando alzarti ed interrompere la negoziazione
- Il "vantaggio condiviso / nessun accordo"

Destinatari

Questa sessione formativa speciale è rivolta a tutti i professionisti, siano essi lavoratori autonomi o dipendenti. Il corso è particolarmente indicato per periti assicurativi, professionisti di security e safety, RSPP e ASPP, HR, manager e dirigenti, e, in generale, chi desidera migliorare le proprie abilità e competenze comunicative professionali.

Durata del corso e crediti

Il corso ha la durata di **8 ore** e consente di acquisire **8 crediti formativi** ai fini del mantenimento della certificazione delle figure professionali certificate; propedeutico alla individuazione della durata e dei contenuti minimi dei percorsi formativi per i responsabili e gli addetti dei servizi di prevenzione e protezione, ai sensi dell'articolo 32 del decreto legislativo 9 aprile 2008, n. 81. I Responsabili e gli Addetti SPP riceveranno, inoltre, un attestato di frequenza al Corso di Aggiornamento, con relativa durata, da Agenzia formativa accreditata, valido ai sensi del D. Lgs. 81/08 e s.m.i.

Metodologia

Il corso sarà erogato tramite **piattaforma e-learning** che permetterà lo scambio interattivo tra i partecipanti e i docenti coinvolti, favorendo lo scambio di idee, opinioni ed esperienze.

Per partecipare ai **corsi FAD** non occorrono particolari strumenti: è sufficiente una buona connessione ad internet ed un PC dotato di videocamera; la piattaforma interattiva per la gestione delle lezioni, **GoToMeeting, Zoom, Meet** e sarà comunicata successivamente e messa a disposizione da ICMQ. Una volta iscritti, riceverete una mail/calendar con il link per la connessione e l'orario. A questo punto, basterà cliccare sul link indicato, scaricare l'applicazione per accedere alla piattaforma e quindi al vostro corso. Materiale didattico fornito in formato elettronico.

Attestato

Al termine del corso verrà rilasciato un **attestato di frequenza**.

Con una **frequenza di almeno il 95%** del Corso e il superamento del test finale con un punteggio pari o superiore al 60% di risposte corrette verrà rilasciato l'attestato di partecipazione.

Docente

Riccardo MONTANARI

Executive Coach e Trainer Internazionale in Programmazione Neuro Linguistica, certificato dalla Society of NLP® di Richard Bandler per il quale è stato anche assistente nei corsi in UK. Fra i primi in Italia ad acquisire la certificazione del modello S.H.A.P.E.™, un protocollo di coaching per guidare team e organizzazioni nel processo di innovazione ed evoluzione. È anche LUXX Profile Instructor per l'Italia, uno strumento di assessment della motivazione intrinseca. Da anni affianca con successo aziende, imprenditori e Top Manager di qualsiasi settore in Italia e all'estero. Ha una profonda conoscenza delle tematiche inerenti la leadership, la negoziazione e la vendita, conoscenza maturata, oltre allo studio e alla formazione, in anni di esperienza in aziende multinazionali come responsabile vendite e poi coach di importanti brand e imprenditori.

Iscrizioni ed informazioni: corsi@scuolaeticaesicurezza.eu - 02 87178528