

# LA NEGOZIAZIONE

*Espressione di capacità di esercizio della leadership, di coinvolgimento, di focus sugli obiettivi*

## IL PROGRAMMA:

### 1. Struttura del processo negoziale

- a) L'area negoziale
  - prospettiva generale e circoscritta
- b) Il circolo di influenza
  - i rispettivi valori, possibile influenza reciproca
- c) La proiezione dei comportamenti
  - propri e dell'interlocutore
- d) L'approccio dinamico
  - pianificare per poter cambiare e adattare con efficacia
- e) Esercitazioni pratiche
  - sperimentazione di tecniche operative e piano di sviluppo individuale

### 2. Percorsi e contenuti del processo negoziale

- a) Le fasi della negoziazione
  - dalle informazioni in ingresso al riesame
- b) I paradigmi, utili o controproducenti
  - panoramica delle strategie per la scelta consapevole
- c) La strategia win-win
  - dai rapporti di forza puntare ai vantaggi reciproci
- d) Esercitazioni pratiche
  - sperimentazione di tecniche operative e piano di sviluppo individuale

### 3. Strumenti e tecniche per la negoziazione efficace

- a) Strumenti
  - innovazione/ creatività
- b) Tecnica della prevenzione

- cambio di impostazione mentale
- c) Gli atteggiamenti costruttivi
  - comportamenti per l'efficacia
- d) La componente emotiva del negoziato
  - percorsi per sfruttarne la potenzialità e limitarne la negatività
- e) Esercitazioni pratiche
  - sperimentazione di tecniche operative e piano di sviluppo individuale