

TECNICHE DI NEGOZIAZIONE.

Come incrementare il potere negoziale nell'ambito del PFA 2010/2011 Il Sportello Provincia di Torino

Obiettivi

Incrementare il potere negoziale dei destinatari del corso, affrontando il processo negoziale nelle sue parti costituenti

Destinatari

Dirigenti, Titolari, Quadri

Durata (gg)

4 gg (32 ore)

Contenuti

- Anatomia della negoziazione (tipi di negoziazione, costituenti della negoziazione, le parti negoziali, avviare il negoziato, tipologia delle situazioni negoziali)
- Le dinamiche motivazionali fondamentali della negoziazione
- Prepararsi a negoziare "fare i compiti a casa"
- Identificare e definire i propri obiettivi
- Pianificazione
- Definizione strategia (controllo)
- SWOT Analysis
- Tecniche di preparazione (tabella dei propri rendimenti e della controparte)
- Riconoscere e esprimere le emozioni
- Comunicazione non verbale e paraverbale
- Trappole cognitive
- Aspettative
- Re-incorniciamento (trasformare i propri limiti in possibilità)

Modalità didattiche

Lezioni frontali

Parco Scientifico Tecnologico per l'Ambiente

Via Livorno, 60 - 10144 Torino
Tel. +39 011 225 71 11 - Fax +39 011 225 72 25
www.envipark.com - info@envipark.com
Sede legale Galleria San Federico 54 -10121 Torino
C.F. / P.I. / R. I. 07154400019 - R.E.A. 849538

Eventuali Pre-requisiti

–

Conoscenze

Partendo da un bagaglio di tipo nozionistico (sapere-saper fare), si arriverà a sviscerare le competenze di un negoziatore efficace, dando particolare rilevanza alle caratteristiche fondamentali della relazione, sviluppando consapevolezza rispetto a sé e rispetto all'altro (saper essere).

