

## **TECNICHE DI NEGOZIAZIONE: GESTIONE DEL CONFLITTO E RICERCA DEL CONSENSO**

**codice RU04**

**Contenuti:** Nel mondo del lavoro, gran parte del tempo di manager, responsabili ed addetti è speso in trattative. Negoziare efficacemente, sapendo scegliere le tecniche più appropriate che consentono di conseguire cooperazione attiva tra le parti, rappresenta lo strumento decisivo per svolgere al meglio la propria attività secondo una logica win-win.

**Destinatari:** Il corso si rivolge prevalentemente a responsabili di unità organizzative, quadri aziendali, coordinatori di gruppi di lavoro, animatori territoriali, multistakeholders, project manager, operatori sociali.

**Obiettivi:** L'obiettivo di questo corso è fornire ai partecipanti una metodologia didattica che consente di apprendere a negoziare in modo veloce ed efficace.

Partendo dalla valutazione ed analisi delle proprie performances negoziali, i partecipanti svilupperanno la capacità di scegliere le tecniche più appropriate a seconda delle circostanze e ad individuare i punti di forza e di debolezza delle proprie modalità di interazione.

**Prerequisiti:** Nessuno.

### **PROGRAMMA**

<b>I Giornata</b>		<b>II Giornata</b>	
09,00	Registrazione dei partecipanti	09,00	Stili negoziali
09,15	Presentazione del corso e delle iniziative dell'AICQ-Meridionale		Metodi e tecniche negoziali Esercitazione
09,45	La negoziazione I principi fondamentali della negoziazione	11,00	<i>Intervallo</i>
11,00	<i>Intervallo</i>	11,15	Il momento canonico "faccia a faccia" La fase delle negoziazioni e l'attuazione delle decisioni Esercitazione
11,15	Le diverse situazioni negoziali Il processo negoziale Esercitazione	13,00	<i>Colazione di lavoro</i>
13,00	<i>Colazione di lavoro</i>	14,00	Ricerca e verifica del consenso Esercitazione
14,00	Le cause dei conflitti e l'origine delle situazioni che richiedono un approccio negoziale	16,00	<i>Intervallo</i>
16,00	<i>Intervallo</i>	16,15	Attuazione delle decisioni e controllo delle realizzazioni Esercitazione Redazione questionari
16,15	Situazioni negoziali Esercitazione Redazione questionari		
<b>18,00</b>	<b><i>Fine giornata</i></b>	<b>18,00</b>	<b><i>Fine corso</i></b>

**Quota di partecipazione:**

€ 400 per i soci, € 515 per i non soci.

La quota è da intendersi IVA esclusa ed include una copia del materiale didattico, l'attestato di partecipazione e le colazioni di lavoro.

**Informazioni:**

Segreteria: tel 081-2396503, fax 081-6174615, e-mail [segreteria@aicq-meridionale.it](mailto:segreteria@aicq-meridionale.it)

**Sede di erogazione:**

La sede verrà comunicata all'atto dell'iscrizione