

# Tecnica e Psicologia della Negoziazione

02 GIORNI

## OBIETTIVI

Fornire le conoscenze specialistiche sulle tecniche e gli stili di negoziazione. Acquisire gli elementi per poter divenire un negoziatore di successo. Attivare la forma mentis vincente. Sviluppare la capacità di procedere arrivando a decisioni il più possibile condivise dalle parti in causa.



*“Un disaccordo può essere  
la via più breve fra due menti”*

KAHLIL GIBRAN

## PROGRAMMA

### La negoziazione

- > Introduzione ai principi e al concetto
- > La negoziazione come processo di comunicazione
- > La psicologia della comunicazione
- > Illusioni e fattori di distorsione
- > L'arte di ascoltare
- > Linee guida per dialogare
- > I meccanismi della convinzione e dell'influenzamento

### La necessità di negoziare

- > Potere e negoziazione
- > Soddisfazione delle esigenze delle parti aziendali coinvolte
- > La gestione dei vari tipi di conflitto

### Il ruolo del negoziatore

- > Gli obiettivi degli interlocutori
- > La domanda e l'offerta
- > Analisi delle parti
- > Analisi del contesto

### Il processo di negoziazione

- > Tecniche
- > Stili perdenti e stile vincente

### Fasi di preparazione

- > Chi è il mio interlocutore
- > Quali sono i suoi obiettivi
- > Cosa si aspetta da me
- > Quanto tempo ho a disposizione

### I quattro concetti base

- > B.A.T.N.A.
- > Valore di riserva
- > Z.O.P.A.
- > Creare valore negli scambi

### Le fasi della negoziazione

- > Individuare i risultati/obiettivi
- > Argomenti utili al risultato desiderato
- > Identificare opportunità di valore
- > B.A.T.N.A./Valore di riserva, nostro e della controparte
- > Rafforzare la propria B.A.T.N.A.

### La negoziazione tra gruppi

- > Il potere negoziale e le sue strategie
- > Esaminare le idee altrui
- > Confrontare le proprie opinioni
- > Propugnare i propri punti di vista
- > Cogliere gli obiettivi comuni

### La strategia della negoziazione

- > Le dimensioni negoziali: la volontà di autoaffermazione e la cooperazione
- > Gli atteggiamenti vincenti secondo lo stile adottato
- > L'autostima e l'autoefficacia
- > Gestire il disaccordo e i comportamenti difensivi
- > Superare momenti difficili: imbarazzi, manipolazioni, aggressività



## PARTECIPANTI



Dirigenti, quadri, funzionari e professionisti di tutti i settori coinvolti in trattative con aspetti negoziali, anche di gruppo.

## EDIZIONI

# 2020

Milano, 23-24 Gennaio


Milano, 30-31 Marzo

Milano, 28-29 Settembre

Milano, 3-4 Dicembre

## ISCRIZIONI

 SINGOLA € 1.315 (+IVA)  
per l'iscrizione di un partecipante

 MULTIPLA -15% a persona per:  
• 2 o più iscritti alla stessa edizione del corso  
• 9 o più iscrizioni nell'arco di 12 mesi a diversi corsi a catalogo

### COME ISCRIVERSI

 +39 02 38010666

 +39 02 38010871

 [www.scuoladipaloalto.it](http://www.scuoladipaloalto.it)

 [informazioni@paloaltoscuola.it](mailto:informazioni@paloaltoscuola.it)