

Collezione In House



Le competenze per raggiungere
obiettivi professionali e personali

4

COME REALIZZARE una EFFICACE ATTIVITÀ di NEGOZIAZIONE per OBIETTIVI

IN HOUSE WEBINAR ON LINE
SU PIATTAFORMA ZOOM



LE NEGOZIAZIONI AVVENGONO OVUNQUE

Le **negoziazioni avvengono ovunque: in azienda, in famiglia, con gli amici**. Questo perché nel senso più ampio della parola, negoziare significa arrivare ad un accordo partendo da punti di vista diversi e da una diversa distribuzione del potere e delle risorse a disposizione, per raggiungere un obiettivo comune. Già questa definizione fa venire in mente tante situazioni giornaliere, **da dover gestire con assertività ed efficacia, per superare il potenziale conflitto** che ne potrebbe derivare. Saper negoziare, quindi, è una capacità basilare per gestire con successo ogni relazione professionale e personale.

Alcune persone istintivamente posseggono questa capacità: sanno valutare con razionalità le situazioni potenzialmente conflittuali, riescono a realizzare un piano d'azione per raggiungere gli obiettivi prefissati, sanno gestire la relazione con l'altro in modo costruttivo per giungere insieme alla meta, quando la posizione di partenza vede sia una presenza di obiettivi comuni, ma anche una contemporanea presenza di obiettivi contrastanti.



Infatti, in presenza di soli obiettivi comuni non si negozia: si collabora. Così come **in presenza di soli obiettivi contrastanti non si negozia**, ma ognuno va per la propria strada per mancanza di uno spazio negoziale comune.

Anche la distribuzione delle risorse e del potere consente o non consente una attività negoziale: se potere e risorse sono tutte concentrate in una parte, non si negozia: si chiede di aderire, si ordina, si impone.

Ma è grazie al cambiamento sociale, organizzativo e culturale che situazioni di concentrazione di potere e risorse sono quasi scomparse, così come gli obiettivi, di qualsiasi natura essi siano, vengono sempre più assegnati in modo condiviso tra persone e funzioni, tra capi e collaboratori, consentendo alla negoziazione di entrare in funzione. Ed è quindi grazie a questi cambiamenti avvenuti in azienda e nella società che **alle persone viene sempre più spesso richiesto di sviluppare la capacità di raggiungere i risultati voluti negoziando con efficacia**: arrivare al proprio obiettivo, consentendo all'altro di portare a casa un risultato onorevole, soddisfacente per "vincere insieme".

Saper negoziare è una capacità manageriale e professionale che presuppone il saper utilizzare metodologie appropriate per considerare la negoziazione come un processo e la comunicazione come una capacità che consente di utilizzare con flessibilità comportamenti negoziali differenti, a seconda della situazione.

DESTINATARI

Il Live Webinar si rivolge a Professionisti e Manager provenienti da diversi settori di business, con diversi ruoli, ma con la necessità comune di realizzare una efficace attività di Negoziazione per obiettivi.



Le competenze per raggiungere
obiettivi professionali e personali

I PARTECIPANTI IMPARERANNO A...

- Utilizzare una metodologia di lavoro orientata al raggiungimento degli obiettivi stabiliti, pur partendo da situazioni divergenti
- Realizzare con successo le fasi del Processo Negoziale
- Utilizzare con flessibilità comportamenti negoziali efficaci

ARGOMENTI

La situazione:

- I confini della situazione negoziale
- Il riconoscimento del conflitto potenziale e dell'accordo potenziale

Il metodo: la negoziazione come insieme di fasi

- La pianificazione degli obiettivi, delle concessioni e dei comportamenti da tenere durante la fase della discussione negoziale
- La gestione della comunicazione tra le persone coinvolte nella fase della discussione negoziale
- La conclusione della discussione
- La valutazione dei risultati ottenuti, in una prospettiva di apprendimento continuo



Il comportamento: gli stili negoziali e di influenzamento positivo

- L'atteggiamento "vinciamo insieme"
- I vantaggi e i rischi degli stili negoziali maggiormente utilizzati dalle persone
- L'influenzamento come risorsa da condividere per rafforzare l'orientamento interpersonale "io sono OK - tu sei OK"

METODOLOGIA DIDATTICA

Il Live Webinar è caratterizzato da una intensa attività di condivisione di esperienze e di applicazione pratica dei contenuti. Verranno utilizzati casi didattici tratti dalle realtà aziendali e personali.

IN HOUSE LIVE WEBINAR: PER REALIZZARLO NELLA MIA AZIENDA...

Info: Ombretta Cottica

info@human-academy.eu

0116647803



DOCENTE

Luisa Macciocca



PERFormatrice del Team Human Risorse per evolvere e Docente ISPER Academy.

SCP: Senior Certified Professional presso SHRM . Society for Human Resources Management - USA Washington.

È stata Responsabile dello Sviluppo Manageriale e della Comunicazione Interna in Alenia, Finmeccanica/Leonardo; Responsabile della Selezione, Formazione, Sviluppo Organizzativo e Comunicazione Interna in Esso Italiana e, precedentemente, ha ricoperto posizioni nella Direzione Risorse Umane e nel Marketing di

Procter & Gamble.

È stata rappresentante Finmeccanica/Leonardo per l'Industrial Liaison Program presso il M.I.T. di Boston; ha fatto nascere il Consorzio NAME (Network for Aerospace Management in Europe); ha coordinato ricerche europee per identificare modelli di competenze in diversi settori di business.

Progetta e realizza Workshop Internazionali per lo sviluppo della sinergia Cross Cultural. Progetta e realizza attività per lo sviluppo manageriale e organizzativo per Imprese e Enti in diversi settori di business. E' docente di People Management nei corsi universitari della European School of Economics.

È autrice di numerosi libri e saggi sulla cultura d'impresa.

È giornalista pubblicitista.

È laureata in Sociologia e in Lingue e Letterature Inglese e Francese.



Collezione



Le competenze per raggiungere
obiettivi professionali e personali

Scopri tutto su

www.human-academy.eu/Human-Formazione-In-House/Collezioni-In-House-Competenze.htm