

nell'ambito delle

Collezione da realizzare presso gli Enti



presenta

NEGOZIAZIONE COLLABORATIVA e COMUNICAZIONE EFFICACE

(CA03)

CONTENUTI

Negoziare significa comunicare con uno o più interlocutori al fine di raggiungere un obiettivo, avendo alcuni interessi in comune ed altri in contrasto.

In ogni momento si negozia. Si negozia con il capo, con il collega, con i collaboratori, in famiglia; e per questo motivo è necessario avere una solida competenza che ci sostenga.

La negoziazione presuppone innanzitutto una buona capacità di gestire le relazioni, cosa che facciamo ogni giorno, più volte al giorno. Flessibilità relazionale, capacità di comprendere i veri bisogni dell'altro, capacità di autovalutarsi per comprendere in cosa si è forti e cosa migliorare dal punto di vista della comunicazione sono sicuramente indispensabili.

Ma siamo sicuri di essere consapevoli di quel che succede veramente a noi stessi e all'altro quando negoziamo?



PROGRAMMA

- ✚ Capire l'altro: chi ho di fronte, i suoi paradigmi... dove vuole arrivare?
- ✚ Dare feedback positivi e negativi: come esprimere punti di vista diversi senza entrare in conflitto
- ✚ Negoziare per principi: cos'è la negoziazione collaborativa
- ✚ Utilizzo delle posizioni percettive

- ✚ Comprendere gli interessi e le posizioni
- ✚ Il conflitto di valori
- ✚ Le principali tecniche di negoziazione
- ✚ Governare le emozioni proprie e dell'interlocutore

DURATA: 2 mezze giornate

DOVE?

Presso l'Ente, ma anche in sede residenziale o centro congressi.



COSTO

€ 1.600,00 + IVA se dovuta + Spese di trasferta forfettarie da definire in base alla sede di erogazione

COME?

Ombretta Cottica - Formazione In House e Consulenza Gruppo ISPER

Tel. 0116647803 - E-mail ombretta.cottica@isper.org per:

- info
- approfondimenti
- aspetti organizzativi
- personalizzazioni



e altre domande a cui volete una risposta prima di decidere