



Newsletter n° 9 Luglio 2022

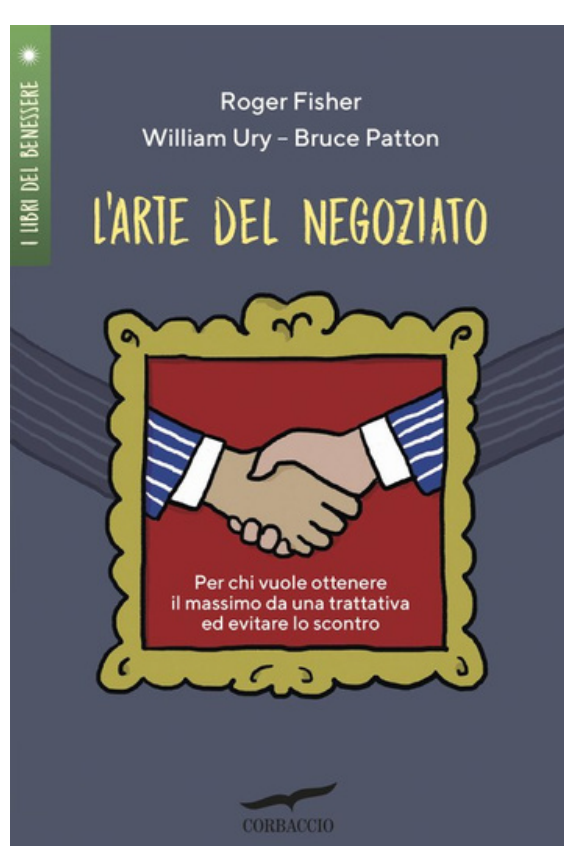
L'ARTE DEL NEGOZIATO. PER CHI VUOLE OTTENERE IL MEGLIO IN UNA TRATTATIVA ED EVITARE LO SCONTRO

R. Fisher, W. Ury, B. Patton, Corbaccio, 2019, pag 252, Euro 16,90

«Vi piaccia o no, siete un **negoziatore**. Il **negoziato** è un fatto della vita.

È un mezzo fondamentale per ottenere dagli altri quello che si vuole.

È una comunicazione nei due sensi intesa a raggiungere un **accordo** quando voi e la vostra controparte avete alcuni interessi in comune e altri in contrasto.



Negli affari, in politica e in famiglia la gente arriva alla maggior parte delle decisioni attraverso il negoziato.

Ma benché il negoziato si svolga ogni giorno, non è facile farlo bene»

Gli autori di questo libro, docenti di Harvard e tra i maggiori esperti di quest'arte, hanno capito che le stesse tecniche insegnate ai diplomatici e ai politici di professione potevano essere messe a disposizione di tutti.

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.

Conoscere le tecniche che animano le trattative e come valorizzare uno stile di negoziazione basato sul riconoscimento dei bisogni e interessi di tutte le parti in gioco può fare la differenza.

Quali gli stereotipi, i condizionamenti e gli ostacoli che incontriamo e che possono influenzare la nostra competenza di prevenzione e gestione del conflitto?

Ne parleremo il **14 settembre 2022**, dalle **16.45 alle 17.30** in occasione del **webAperitivo** di presentazione del corso della collezione Lavorare al Femminile: **Gestione del conflitto e negoziazione collaborativa: come valorizzare le qualità delle donne** - primo dei tre corsi della Road map **Trasformare i propri limiti in energia rinnovabile**.

Parleremo di

- 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



L'idea

Valorizzare il talento delle donne
Riconoscere i propri talenti aiuta a prenderne consapevolezza e a valorizzarli nel modo giusto e in armonia con i propri bisogni e con quelli dell'organizzazione.

[LEGGI](#)



Allenare le qualità femminili
Riconoscere atteggiamenti e comportamenti che ostacolano il proprio sviluppo personale.
Apprendere tecniche per modificarli. Imparare a riconoscere bisogni e priorità. Lavorare sul proprio potenziale di realizzazione.
Valorizzare le proprie energie per dare un contributo di qualità sia nella vita professionale che personale. Trovare alleati e creare sinergie.

[LEGGI](#)



Per migliorare la leadership al femminile

- 1 - Gli Strumenti per il Change Management al Femminile
- 2 - Le Risorse Evolutive delle Donne al servizio delle Organizzazioni
- 3 - Trasformare i propri limiti in Energia Rinnovabile
- 4 - Verso scenari di Sostenibilità Lavorativa

[LEGGI](#)