

## Negoziare per raggiungere gli obiettivi

I contesti di negoziazione all'interno delle organizzazioni rappresentano snodi strategici per la continuità dei progetti, l'ottenimento delle risorse e il raggiungimento degli obiettivi.

Il corso consente ai partecipanti di acquisire metodi e strumenti di preparazione e gestione della trattativa negoziale adottando un approccio non esclusivamente economico, ma qualitativo e relazionale, per salvaguardare le relazioni organizzative, la possibilità di negoziare nuovamente con gli interlocutori, e raggiungere l'elevato standard atteso.

### Destinatari

Tutti coloro che si relazionano con clienti interni e esterni all'organizzazione e, in particolare, manager dell'Area Vendite, Risorse Umane, Relazioni esterne, Acquisti, ecc.

### Metodologia Didattica

Durante il corso i partecipanti apprenderanno i fondamenti teorici della negoziazione, allenando le competenze attraverso la simulazione di vere e proprie negoziazioni, sperimentando anche il ruolo significativo della controparte. Il valore espresso è l'integrazione nella gestione della negoziazione tra la prospettiva processuale (Modello Harvard) e l'approccio comportamentale (Modello DISC di J. Geier).

**Durata:** 2 giorni

### Obiettivi

- Sviluppare la capacità di riconoscere le specifiche situazioni negoziali per identificare comportamenti più coerenti da attivare in relazione alla tipologia di interlocutore
- Acquisire un modello di gestione efficace del processo negoziale nelle sue diverse fasi
- Trasmettere modalità comportamentali, verbali e non verbali, per non incorrere in comportamenti aggressivi o arredevoli.

### Programma

- Riconoscere il tipo di negoziazione in atto, l'area negoziale e i possibili spazi di contrattazione e di azione (processo, fasi e azioni possibili)
- Far evolvere una negoziazione di tipo win/lose in una win/win, dove gli interessi delle parti vengono rispettati a partire dal riconoscimento delle risorse in gioco e delle reali esigenze di ognuno
- Riconoscere il proprio stile negoziale istintivo, per poi adottare quello maggiormente funzionale per ottenere i risultati attesi nella negoziazione
- Preparare e gestire la trattativa negoziale, definendo l'obiettivo economico, qualitativo e relazionale
- Individuare i contesti relazionali che rischiano di trasformare una negoziazione in un conflitto tra le parti
- Sperimentare la gestione "del qui e ora" e rafforzare le competenze relazionali chiave per una negoziazione in grado di creare valore per l'organizzazione.

