

Negoziare applicando le neuroscienze

novità!

Le **neuroscienze** svelano le ragioni di alcuni comportamenti automatici che attiviamo durante le negoziazioni e offrono la possibilità di individuare gli elementi che possono stimolare ad adottare un approccio cooperativo, competitivo, o difensivo.

Comprendere i meccanismi attivati dal nostro cervello ci aiuta a monitorare le reazioni «automatiche» e a mettere in atto **strumenti di prevenzione e di azione** che filtrano i segnali automatici, per trasformarli in comportamenti funzionali al risultato negoziale che intendiamo raggiungere.

Il corso è stato progettato alla luce dei più recenti studi sulle **neuroscienze applicate all'apprendimento**: i partecipanti saranno guidati nella scoperta e nell'applicazione di **metodologie di gioco** volte ad avviare la costruzione di nuove abitudini efficaci per una negoziazione di valore.

Destinatari

Dirigenti, Responsabili, Manager dell'area risorse umane, vendite, acquisti e tutti coloro che si relazionano con i clienti interni ed esterni all'organizzazione.

Metodologia Didattica

On-boarding:

- test «stili di negoziazione win-win»
- check up delle azioni di empatia
- video sul funzionamento cerebrale.

Training Experience:

- applicazione on the job: raccolta di storie reali di applicazione dei partecipanti.

Durata: 2 giorni

Obiettivi

- Consolidare la collaborazione ed il supporto con il network organizzativo: coinvolgere costantemente i colleghi nel proprio obiettivo di ruolo
- Riconoscere i filtri percettivi che generano conflitti interiori e con gli stakeholders
- Comprendere i meccanismi cerebrali che si attivano durante la negoziazione
- Agire la negoziazione integrativa adottando strumenti relazionali come l'ascolto, l'assertività e la ristrutturazione cognitiva
- Gestire i conflitti adottando una logica costruttiva per la relazione e il business aziendale.
- Esercitare l'empatia e l'attività dei neuroni a specchio per comprendere gli interessi e le emozioni degli stakeholder negoziali
- La negoziazione in azione: finalità del «qui ed ora», l'uso delle argomentazioni imparziali e i giochi di reciprocità incrementale;
- Matrice del valore di interscambio negoziale
- Gestire i conflitti organizzativi: origini dei conflitti, cos'è il conflitto e le nostre modalità "naturali" di gestione del conflitto, la gestione dell'emozione nel conflitto, il processo di gestione del conflitto,
- Negoziare per disinnescare il conflitto.

Programma

- Negoziare nell'organizzazione analizzando l'interesse di più stakeholders
- Attività cerebrale dei negoziatori
- Analisi del bisogno di prevedibilità dei negoziatori
- Principi di negoziazione: riconoscere il processo negoziale e le tipologie di negoziazioni possibili
- Nodi relazionali «critici»: prepararsi alla negoziazione: riconoscere le parti in gioco e scoprire il proprio stile negoziale;