

# Corso Negoziazione Professionale



Per negoziazione s'intende il modo di raggiungere i propri obiettivi attraverso uno scambio di informazioni volto a raggiungere un accordo con una controparte quando si hanno sia interessi comuni che interessi contrapposti. Se la negoziazione si riferisce ad un unico aspetto si ha un gioco cosiddetto a somma zero, altrimenti si può avere una negoziazione win-win o di natura integrativa.

Di fatto la negoziazione si fonda su un'attività di scambio, che genera appagamento degli interessi di quanti coinvolti senza sacrificio di nessuno.

Dal punto di vista dell'economia aziendale, la negoziazione è una capacità gestionale irrinunciabile e al contempo un comportamento organizzativo strategico che impatta sull'efficienza della gestione di un'azienda.

Un ambito particolare della negoziazione è quello che riguarda le trattative tra persone provenienti da culture diverse (intese come nazioni di appartenenza, ambiti sociali, credo religiosi, gruppi etnici, background professionali, ecc.).

Questo settore della negoziazione prende il nome di negoziazione interculturale.

Questo corso consente di identificare e comprendere i vari stili negoziali per riuscire a padroneggiare gli scambi tra persone od organizzazioni, una delle arti più antiche della storia umana.

## OBIETTIVI PROFESSIONALI

- Analizzare e comprendere i fondamenti della Negoziazione;
- Sviluppare tecniche e approcci per ottenere i migliori risultati nelle transazioni;
- Inquadrare con precisione la controparte per poterla gestire efficacemente;
- Individuare le migliori alternative negli accordi.

## OBIETTIVI FORMATIVI

- Gestire l'ego e individuare le giuste priorità;
- Tutelare i propri interessi e gestire gli interlocutori;
- Ricercare differenze o similitudini tra le parti.

## DESTINATARI

Responsabili e amministratori di risorse umane, team leader, allenatori sportivi, imprenditori



**CON FOR**  
LA NOSTRA FORMAZIONE  
DOVE E QUANDO VUOI



# Corso Negoziazione Professionale

## PROGRAMMA

### Unità didattica 1 – Introduzione

- 1.1 Cosa significa negoziare;
- 1.2 Le scuole;
- 1.3 Tipologia Ripartitiva;
- 1.4 Tipologia Generativa;
- 1.5 Strategie;
- 1.6 Il Processo.

### Unità didattica 2 – Aspettative, polemica e paradigmi

- 2.1 Il Triangolo dei ruoli;
- 2.2 Stili nella negoziazione.

### Unità didattica 3 – Cinque Modalità di Gestione dei Conflitti

- 3.1 Posizionamento

### Unità didattica 4 – Il Negoziatore Professionale

- 4.1 Negoziazione Internazionale;
- 4.2 Le Strutture Negoziali;
- 4.3 Modelli di Comportamento Negoziale.

### Unità didattica 5 – La negoziazione cross-cultural nell'ambito dei business internazionali

- 5.1 Distanze culturali;
- 5.2 L'efficacia di un processo di negoziazione cross-culturali;
- 5.3 Ruoli organizzativi critici;
- 5.4 Il ruolo dell'Area Manager;
- 5.5 Conclusione.

### TEST FINALE

Al termine del corso è previsto un test finale.

**Durata: 2 ore**

### Vantaggi del corso in e-learning

- ✓ *Possibilità di ascoltare e rivedere in qualsiasi momento le lezioni del corso*
- ✓ *Risparmio di tempo: i nostri corsi on-line ti consentiranno di formarti quando e dove vuoi, in autonomia, evitandoti eventuali costi per trasferte o spostamenti*
- ✓ *Possibilità di gestire in autonomia il tuo iter formativo*
- ✓ *Contenuti interattivi multimediali*



**CON FOR**  
LA NOSTRA FORMAZIONE  
DOVE E QUANDO VUOI

