

NEGOZIARE PER GESTIRE I CONFLITTI

La negoziazione è la forma più evoluta, anche se assai faticosa, di coordinamento tra gli esseri umani. La gestione della conflittualità, infatti, aumenta esponenzialmente con il progresso economico.

Apprendere a tollerare l'ambiguità nonché a gestire una crescente conflittualità potenziale è l'imperativo di questa nostra epoca: in una parola, bisogna imparare a negoziare.

Se adeguatamente gestita, la negoziazione diviene l'unico meccanismo in grado di generare risorse oltre che di definire la loro modalità distributiva.

OBIETTIVI

- Apprendere le prerogative del conflitto e della sua gestione
- Chiarire l'opzione tra il negoziare e il non negoziare
- Conoscere le differenze tra i vari stili negoziali
- Prendere consapevolezza del personale stile di negoziazione
- Conoscere la metodologia negoziale

CONTENUTI

I conflitti

- Tipologie
- Condizioni di conflittualità
- Il conflitto tra passato e futuro
- Dal comandare al negoziare

La negoziazione

- Attacco, fuga, negoziazione
- La questione della ripetitività dell'incontro
- L'opzione di fondo: distributiva o integrativa?

La negoziazione integrativa

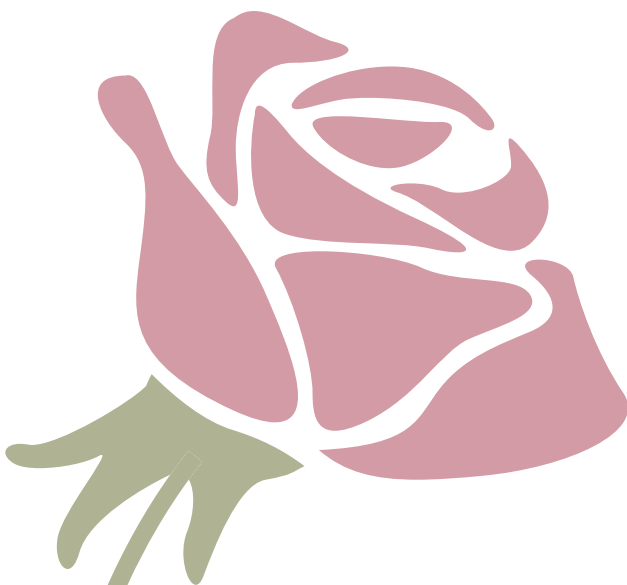
- Vantaggi e costi
- Caratteristiche del negoziatore integrativo
- Autodiagnosi dei personali stili negoziali

Strategia negoziale

- Persone e problema
- Interessi contro posizioni
- Lo spazio creativo: trovare soluzioni diverse
- Parametri e procedure eque
- I costi della non-negoziazione

Metodologia

- Comunicazioni, esercitazioni, autodiagnosi
- Sviluppo di casi "storici" di negoziazione
- Filmati



Durata 2 giornate