

NEGOZIAZIONE SINDACALE

Un'organizzazione efficace ed efficiente si distingue, oggi più che mai, anche per la capacità di articolare correttamente le relazioni tra azienda e rappresentanti sindacali, al fine di prevedere o risolvere conflitti e rivendicazioni.

Diventa allora importante conoscere sia le caratteristiche specifiche della trattativa sindacale sia le tecniche più efficaci per gestirla al meglio, in un'ottica di cultura negoziale che abbia come obiettivo la soddisfazione di entrambe le parti.

OBIETTIVI

- Apprendere i "fondamentali" dell'azione negoziale
- Analizzare le prerogative del conflitto e della sua gestione
- Cogliere l'opzione tra la negoziazione distributiva ed integrativa
- Comprendere la peculiarità della trattativa sindacale
- Imparare le tecniche più efficaci di negoziazione sindacale
- Gestire l'aspetto emozionale della trattativa

CONTENUTI

La grammatica negoziale

- Tipologie e definizioni
- Condizioni di conflittualità
- Attacco, fuga, negoziazione
- La questione della ripetitività dell'incontro
- L'opzione di fondo: distributiva o integrativa?
- I quattro capisaldi della negoziazione integrativa

La negoziazione sindacale

- Definizioni e caratteristiche
- La peculiarità della negoziazione sindacale
- La centralità della motivazione

Elementi di strategia negoziale

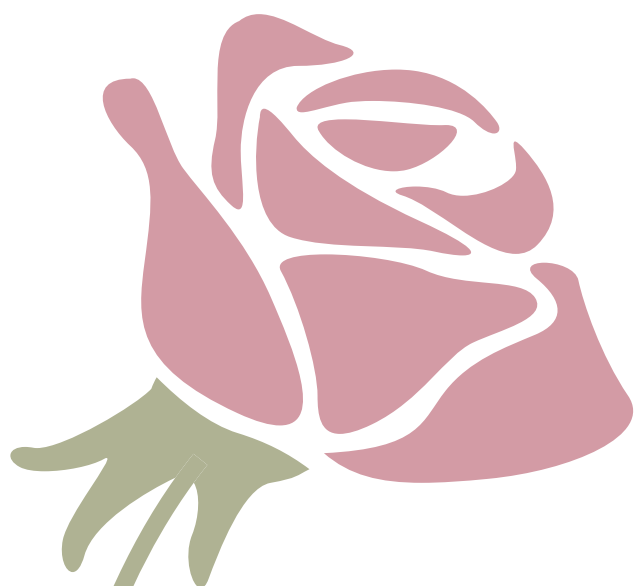
- L'importanza di obiettivi chiari, condivisi, misurabili
- Volere è potere: mai subire una negoziazione
- Come comporre la delegazione aziendale
- L'importanza della preparazione
- Analisi quantitative e qualitative
- La gestione dei flussi informativi interni durante le fasi di negoziazione

La gestione delle emozioni

- Il principio di reciprocità
- Empatia e negoziazione

Metodologia

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



Durata 2 giornate