Seminario - HR 159

# Strategie comunicative e di profilazione per la negoziazione

Corso presso: **Festo Academy**
Via Enrico Fermi, 36/38, 20057 - Assago (MI)

Durata: **2gg**
Date: **17 - 18 Apr 2024**
Prezzo: **€ 1.400,00**

Scarica modulo iscrizione:
**www.festocte.it/iscrizione**

## Rivolto a

Tutti coloro che desiderano migliorare la loro capacità di interagire, durante le attività negoziali, con interlocutori che adottano modalità comunicative differenti, comprendendone le motivazioni e variando il proprio comportamento di conseguenza.

## Obiettivi

- Comprendere come le differenze comunicative influenzano il processo e l'esito di un negoziato
- Imparare a decodificare e analizzare in maniera schematica e razionale il comportamento altrui
- Ampliare la gamma delle proprie modalità di comunicazione

## Contenuti

**La legge della varietà richiesta ed il contesto negoziale.**

**Il modello DiSC per le differenze comportamentali:**

- Le quattro dimensioni fondamentali: Dominanza, Influenza, Coscienziosità e Stabilità.
  - I 15 profili classici
  - Il sé proiettato ed il sé nascosto.
  - Lo stile di compensazione
  - Le quattro dimensioni e gli stili negoziali associati
  - Il bias culturale

- Il processo decisionale nei vari stili
- Come avviene la raccolta di informazioni per i diversi stili
- Incroci altamente conflittuali e come gestirli.
- Le tecniche distributive e le reazioni dei vari stili
- Le diverse resistenze all'approccio integrativo
- Motivazioni prevalenti
- Le paure tipiche e come gestirle
- Adattarsi all'interlocutore:
  - Mettere a fuoco la situazione
  - Valutare la necessità di informazioni

Prosegue -->



Contatti:
tel +39 02 45794 350
fax +39 02 4884 2012
contatti@festo.com

© Festo C.T.E. Srl - P.I. 13236390152

Sede centrale:
Via Enrico Fermi, 36/38
20057 Assago (MI)
Come raggiungerci

- Scelta del ritmo negoziale
- Gestione della relazione sociale

- Suggerimenti per le diverse fasi negoziali:
- Programmazione
- Ice breaking
- Data collecting
- Presentazione delle proprie proposte
- Gestire obiezioni e paure
- Dare e chiedere committment
- Gestire il post negoziazione: la continuità del rapporto.

**Altri parametri di profilazione:**

- Il locus of control
- I canali comunicativi preferenziali (VAK)
- L'automatismo strategico: I metaprogrammi significativi in relazione all'ambito negoziale
- Metaprogrammi a selezione primaria (focus di attenzione)

**Altri metaprogrammi**

- Chunk Up – Chunk Dow (Portata)
- In Time – Through Time.
- Verso – Via da (Direzione)
- Procedure – opzioni
- In accordo – disaccordo

**Domande di estrazione dei metaprogrammi**

**Una procedura di profiling per la fase di discovery**

**Sperimenterete**

- Autovalutazione del proprio profilo negoziale tramite il DiSC personal Profile (prework)
- Esercitazioni e role playing per sviluppare strategie comunicative adeguate.
- Redazione del profilo del proprio interlocutore (respondent) con il modello DiSC e piano di azione conseguente
- Visione di filmati per il riconoscimento delle differenze comportamentali
- Esercitazioni di adeguamento ai metaprogrammi
- Elaborazione e sperimentazione di un pattern di profilazione da utilizzare nella fase di discovery
- Elaborazione di un piano di sviluppo personale



Contatti:
tel +39 02 45794 350
fax +39 02 4884 2012
contatti@festo.com

© Festo C.T.E. Srl - P.I. 13236390152

Sede centrale:
Via Enrico Fermi, 36/38
20057 Assago (MI)
Come raggiungerci