Seminario - HR 150

Gestione dei conflitti e negoziazione

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

Durata: **2gg**

Date: Per la prossima edizione in programma contattateci.

Scarica modulo iscrizione:
www.festocte.it/iscrizione

Rivolto a

Responsabili del personale e/o di funzione che devono gestire situazioni ad alto potenziale conflittuale, tutte le persone che desiderano conoscere i fondamentali della negoziazione.

Obiettivi

- Conoscere il fenomeno conflitto nelle sue componenti psicologiche e comunicative
- Acquisire comportamenti, strategie e tecniche per la gestione positiva dei processi negoziali
- Acquisire gli elementi base della negoziazione
- Acquisire un metodo per migliorarsi continuamente
- Sperimentarsi in un contesto protetto

Contenuti

Psicologia del conflitto

- Le origini del fenomeno conflitto e gli elementi che ne favoriscono l'insorgere
- Un modello operativo di conflitto: conflitto reale, potenziale e percepito
- Fattori della nascita del conflitto: individuali, istituzionali, organizzativi

Pragmatica della comunicazione e giochi relazionali

- Come i processi percettivi intervengono nelle dinamiche conflittuali
- Le dinamiche relazionali
- Una proposta di comunicazione

La gestione del conflitto

- Stili di gestione del conflitto
- La scala d'inferenza nella gestione del conflitto
- Gli step per una buona gestione del conflitto

Dal conflitto al confronto: la negoziazione

- Definire le parti in causa e la loro configurazione di interessi
- Gli elementi chiave della negoziazione: preparazione, obiettivo e spazio negoziale; utilità dei criteri nella negoziazione

Strategie e tecniche per negoziare all'interno della propria Azienda

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

- Strategie di negoziazione
- Dalla negoziazione distributiva alla negoziazione integrativa
- La negoziazione basata sugli interessi reciproci
- Come aumentare il proprio potere negoziale
- Il problem solving cooperativo
- Le skill del negoziatore efficace

Come migliorarsi nel tempo

- Essere un negoziatore eccellente
- Aree sulle quali impostare il proprio piano di miglioramento individuale

Sperimenterete

Come tratto distintivo della nostra metodologia didattica c'è la sperimentazione; perciò nel corso saranno presenti molte esercitazioni, la didattica sarà perciò interattiva. Tutti i partecipanti potranno sperimentare quanto appreso in varie esercitazioni e riceveranno feed back continui agendo a rotazione come leader delle negoziazioni ; collaborando alla strategia di team; mediatori in situazioni particolarmente accese:

- Negoziazioni di obiettivi e modalità operative
- Pianificazione strategica di un incontro negoziale
- Gestione di conflitti latenti e manifesti.
- Casi di studio aziendali
- Feedback approfondito del proprio approccio negoziale

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