



Best

## La negoziazione manageriale

Raggiungere accordi con diversi interlocutori esercitando la propria influenza

 Présentiel / A distance

Durata : 2 giorni (16 Ore)

WebCode : 1.3.2

Packaged : Su richiesta

Customized : Su richiesta

Si negozia sempre: per vendere, per acquistare, per ottenere obiettivi sempre meno semplici e banali, per indirizzare le attività verso il futuro. Si negozia con i propri collaboratori, con i propri responsabili, colleghi e clienti in contesti nazionali ed internazionali. Pur nella loro specificità, tutte le negoziazioni hanno elementi comuni, il che ne facilita la gestione una volta acquisite le competenze necessarie. Il corso fornisce a manager già impegnati in attività negoziali nuovi strumenti per accrescere ulteriormente le proprie capacità negoziative in modo da affrontarle con sempre maggiore consapevolezza e consolidare le proprie competenze divenendo un esempio di riferimento in questo campo, in prima battuta verso i propri collaboratori.

- Questo corso è disponibile anche in edizione online. A seconda delle esigenze didattiche le edizioni in virtual classroom possono riportare variazioni in programmi, esercitazioni, presentazioni e flusso d'aula. [Scopri il flusso del corso online](#)
- [Questo corso è inoltre disponibile anche in edizione 4REAL, arricchita da contenuti digitali. Scopri di più](#)

### Obiettivi del corso

- Gestire con successo negoziazioni a complessità crescente
- Saper affrontare negoziazioni interne ed esterne, sviluppando efficacemente strategia e tattica
- Acquisire una vera e consolidata mentalità negoziale
- Saper gestire le relazioni esercitando la propria influenza tramite la capacità negoziale
- Saper costruire un team negoziale efficace e saper negoziare in team

### A chi è rivolto

- Manager che si trovano a negoziare frequentemente e per i quali la negoziazione è una competenza fondamentale nel raggiungimento degli obiettivi di business

### Programma

#### I fondamentali della negoziazione

- La rilevanza strategica della negoziazione nelle organizzazioni di oggi
- Il potere dell'influenza

- Le regole fondamentali della negoziazione
- Ambizione e pragmatismo negoziali : il valore degli obiettivi, delle priorità e delle concessioni
- I concetti di perimetro negoziale, di 'punto di equilibrio' e di orizzonte temporale
- Il valore economico dei processi negoziali
- Il ruolo strategico della preparazione
- La definizione del team negoziale

### Le situazioni negoziali

- Negoziazioni competitive e negoziazioni collaborative: saperle riconoscere con celerità per una preparazione adeguata
- Trasformare una situazione di conflitto in una occasione di collaborazione attraverso la propria capacità negoziale
- La negoziazione per chiarire situazioni ambigue e incerte

### La definizione della strategia negoziale

- Dalla strategia alla tattica negoziale: la preparazione della negoziazione
- La strategia:
  - la definizione della business opportunity
  - i punti negoziabili
  - le posizioni di interesse proprie e quelle possibili degli interlocutori
  - la formulazione flessibile dei propri obiettivi
  - l'analisi dei rapporti di forza: l'utilizzo delle proprie leve di potere
  - i 3 scenari strategici di riferimento: strategia forte, strategia del compromesso, strategia integrativa
  - i ruoli in gioco
- La tattica:
  - l'agenda negoziale nelle negoziazioni complesse
  - l'identificazione degli attori "in presenza"
  - anticipare la tattica degli interlocutori: la matrice delle risorse
  - dare una struttura e un ordine ai bisogni negoziali propri e degli interlocutori

### Adattare la propria tattica e la propria comunicazione

- Saper stabilire la relazione e saper imprimere il corretto "touch"
- Esprimersi in modo assertivo
- L'uso funzionale delle domande e delle risposte
- I livelli e gli stili del comportamento negoziale efficace
- Saper ricercare e definire l'area di interdipendenza degli obiettivi da raggiungere
- Puntare sugli interessi nella negoziazione e meno sulle posizioni

### Condurre la negoziazione con efficacia

- Individuare la necessità di momenti multifase o separati: la negoziazione in tempi successivi
- Saper non deviare dalla centratura sugli obiettivi
- Ricercare le opzioni possibili e saperle valutare
- Controllare il processo e i risultati
- Suggerimenti pratici per non farsi sorprendere dalle manipolazioni dell'interlocutore
- Far fronte all'arte della fuga o al rifiuto della negoziazione
- Sviluppare ipotesi creative per uscire dall'impasse negoziale

### Applicare il metodo in un contesto internazionale

- Diversità culturali: cambiamenti ed evoluzioni organizzative
- Espressione emotiva nelle differenti situazioni: approcci affettivi, neutrali, tecnici

- Principali differenze delle tecniche negoziate nelle diverse aree di influenza (nordamericana, latinoamericana, giapponese, cinese, indiana)

### Come migliorarsi costantemente nel tempo

- Essere un negoziatore eccellente
- Impostare il proprio piano di progresso personale

### Esercitazioni

- Valutare il proprio stile negoziale
- Esercitazione sulla preparazione di una negoziazione
- Caso 1: una negoziazione interna con un collaboratore
- Caso 2: una negoziazione esterna con implicazioni commerciali
- Role-playing in diverse situazioni negoziali
- Action Plan personale

### Edizione Virtual

Tra la prima sessione di aule virtuali (ore 9-12.30 e 14-17) e la seconda che si terrà a distanza di 4 giorni, verranno proposte ai partecipanti ESERCITAZIONI da svolgere in autonomia.

#### PROGRAMMA COMPLESSIVO

La negoziazione: premesse

- Perché negoziare?
- Qual è il primo passo
- Le regole fondamentali della negoziazione
- Le condizioni essenziali della negoziazione

Gli stili negoziali

- L'importanza della relazione
- L'importanza dell'oggetto della trattativa
- Gli stili negoziali: cooperativo, sfuggente, competitivo, esplorativo

Due tipologie di negoziazione: distributiva e integrativa

- La negoziazione distributiva: analisi
- La negoziazione integrativa: analisi
- Confronto tra i due modelli di approccio negoziale

La comunicazione come "anima" della negoziazione

- Esprimersi in modo assertivo
- L'uso funzionale delle domande e delle risposte
- I livelli e gli stili del comportamento negoziale efficace
- L'importanza dell'ascolto attivo

I passi principali della negoziazione

- Pianificazione
  - Individuazione dell'oggetto e del perimetro negoziale

- BATNA, ASPIRATION POINT, ZOPA, RESERVATION POINT
- Condotta
- Chiusura della trattativa/revisione
- Controllare il processo e i risultati
- Suggerimenti pratici per non farsi sorprendere dalle manipolazioni dell'interlocutore
- Far fronte all'arte della fuga o al rifiuto della negoziazione
- Sviluppare ipotesi creative per uscire dall'impasse negoziale

Applicare il metodo in un contesto internazionale

- Diversità culturali: cambiamenti ed evoluzioni organizzative
- Espressione emotiva nelle differenti situazioni: approcci affettivi, neutrali, tecnici
- Principali differenze delle tecniche negoziate nelle diverse aree di influenza (nordamericana, latinoamericana, giapponese, cinese, indiana)