



In qualsiasi organizzazione, saper negoziare è un'abilità fondamentale per gestire efficacemente conflitti e divergenze. La negoziazione è un processo che richiede preparazione e competenze specifiche, oltre alla scelta della strategia migliore e delle relative tecniche in ogni situazione. Per questo è essenziale acquisire un metodo, affinare lo stile personale, imparare a preparare le negoziazioni, riconoscere le “trappole emotive, cognitive e percettive” in cui si può incorrere, conoscere gli strumenti per affrontare situazioni critiche e valorizzare le proprie competenze.

Durante il corso saranno affrontate le dinamiche relazionali fondamentali per una gestione ottimale delle trattative in ambito organizzativo e professionale (con colleghi, fornitori, clienti e collaboratori).

PROGRAMMA

Gestione efficace dei rapporti e tecniche di negoziazione

- ◆ Negoziare per comporre un conflitto e negoziare in assenza di conflitto: The Janus negotiation
- ◆ L'arte e la scienza della negoziazione: la negoziazione come competenza professionale
- ◆ I principi della trattativa distributiva e della negoziazione integrativa.
- ◆ Il modello di negoziazione della Scuola di Harvard.
- ◆ Le parti negoziali: stili e loro interazione
- ◆ La preparazione (interessi, alternative, opzioni, criteri oggettivi, comunicazione)
- ◆ Influenza delle emozioni nella razionalità dei negoziati

Tecniche e strategie di negoziazione

- ◆ L'apertura del negoziato
- ◆ Esercitazioni pratiche
- ◆ Principi di comunicazione non verbale e di persuasione
- ◆ Negoziazione interna ed esterna
- ◆ Check-list per una buona preparazione
- ◆ Role playing: esercitazione pratica di negoziazione

DOCENTE

Avv. Ana Uzqueda



in collaborazione con



Avvocato, Mediatore Professionista dei conflitti in ambito commerciale e aziendale. Docente di Negoziazione, Mediazione e Advocacy Mediation in Italia, Spagna e Svizzera. Autore di diverse pubblicazioni in materia di gestione negoziale dei conflitti.

INFORMAZIONI

DATA: 12 Novembre 2019 (dalle 9 alle 18)

SEDE CORSO: Via Zenzalino Sud 2, Budrio (BO)

INFORMAZIONI SEMINARIO



► LEADERSHIP SITUAZIONALE



Mercoledì 06 Novembre
dalle 9 alle 18



€. 250,00 + IVA
costo singolo modulo

► TECNICHE DI NEGOZIAZIONE



Martedì 12 Novembre
dalle 9 alle 18



€. 250,00 + IVA
costo singolo modulo

► SCRITTURA EFFICACE IN AZIENDA



Giovedì 21 Novembre
dalle 9 alle 13



€. 120,00 + IVA
costo singolo modulo



Promo sistemi
Via Zenzalino Sud 2,
Budrio (BO)

● SEMINARIO INTERO - Formula scontata ed iscrizione ai 3 corsi



€. 500,00 + IVA - invece che €620,00 + IVA (20% in meno)
il secondo partecipante avrà un prezzo scontato di un ulteriore 10%

MODULO DI ADESIONE

Riepilogo corsi:

SEMINARIO (tutti i moduli)	<u>06-12-21/11/19</u>	<u>€. 500,00 + IVA</u>
MOD A - LEADERSHIP SITUAZIONALE	06/11/19	€. 250,00 + IVA
MOD B - TECNICHE DI NEGOZIAZIONE	12/11/19	€. 250,00 + IVA
MOD C - SCRITTURA EFFICACE IN AZIENDA	21/11/19	€. 120,00 + IVA

Dati partecipante/i:

Nome e Cognome	Data di nascita	Luogo di nascita	Modulo scelto	*Nome Azienda
			☐ SEMINARIO ☐ MOD A ☐ MOD B ☐ MOD C	
			☐ SEMINARIO ☐ MOD A ☐ MOD B ☐ MOD C	

Informazioni fatturazione

Le quote, da versare alla nostra conferma di effettuazione del corso a mezzo bonifico bancario, comprendono materiale didattico e Attestato di partecipazione.

COORDINATE BANCARIE PER BONIFICO BANCARIO:

UNICREDIT SPA - Filiale di Castenaso (BO) - IBAN: IT 96 Z 02008 36760 000010495696

Il modulo di adesione è da inviare entro cinque giorni lavorativi antecedenti alla prima giornata del corso scelto al seguente indirizzo: areaformazione@promosistemi.com

Dati fatturazione

RAGIONE SOCIALE

VIA

LOCALITA'

PARTITA IVA

TELEFONO FISSO

INDIRIZZO MAIL

INDIRIZZO PEC

CAP

CODICE FISCALE

CELLULARE

COD. SDI

(fatturazione elettronica)

Timbro e Firma Azienda