

Corso per Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili

TECNICHE PER LA GESTIONE DELLE TRATTATIVE: LA NEGOZIAZIONE STRATEGICA



**Varese, mercoledì 9 e mercoledì 16 dicembre
2015 dalle ore 14,00 alle ore 18,00**

Con un alternarsi di introduzioni teoriche, esercitazioni, discussione di casi reali e video, il corso esperienziale offrirà una chiave di lettura originale e concreta della negoziazione professionale.

Gli attuali contesti professionali mettono a prova continuamente il nostro potere e abilità negoziali. La negoziazione si utilizza quotidianamente per affrontare situazioni e con l'obiettivo di raggiungere accordi, ma non c'è sempre la consapevolezza della strategia negoziale messa in atto. Questo determina la difficoltà di ottenere risultati ottimali e di comprendere le cause delle negoziazioni fallite.

Obiettivi:

Questo corso è stato disegnato in maniera specifica per i dottori commercialisti ed esperti contabili e ha lo scopo di fornire la conoscenza del processo di negoziazione mediante l'esame delle sue fasi fondamentali e in particolare:

- ✓ scegliere il miglior approccio negoziale
- ✓ sviluppare tecniche di negoziazione più efficaci per raggiungere risultati ottimali
- ✓ gestire e comporre in modo più efficace le trattative con clienti e colleghi.
- ✓ identificare gli atteggiamenti adeguati di fronte al conflitto e durante le trattative.

Durata:

8 ore, suddivise in due moduli che si terranno il mercoledì 9 dicembre 2015 dalle 14,00 alle 18,00 e il mercoledì 16 dicembre 2015, dalle 14,00 alle 18,00, presso il Collegio De Filippi di Varese.

Temi Chiave:

⌘ *Le tecniche della negoziazione competitiva*

- La negoziazione hard. Quando utilizzarla e come gestirla
- Identificare e neutralizzare i tranelli di pressione negoziali

⌘ *Come passare da una logica di mera trattativa ad una di negoziazione integrativa per creare valore negoziale e raggiungere accordi sostenibili?*

- La gestione del dilemma tra cedere ed imporsi
- Le tecniche e i principi della negoziazione integrativa

⌘ ***Come prepararsi per la negoziazione?***

- Trasformazione delle pretese negoziali in interessi e applicazione dei criteri oggettivi
- Prevenire gli automatismi. Anticipare il peggio
- Come definire la zona di possibile accordo e decidere chi dovrà fare le prime uscite
- Check-list per una buona preparazione. Il pensiero strategico

⌘ ***Quali tecniche usare al tavolo negoziale?***

- Distorsioni cognitive, percettive ed emotive
- Effetti della prima offerta o proposta. Ancoraggio e disancoraggio: le tecniche più efficaci
- La gestione delle concessioni

⌘ ***Come affrontare una negoziazione difficile?***

- Diffidenza, irrazionalità, collera, minacce e altre difficoltà.
- Come negoziare da una posizione di debolezza

Il corso si terrà in collaborazione con l'Associazione Equilibrio & R.C.

L'Associazione Equilibrio & Risoluzione dei Conflitti, costituita a Bologna nel 1996, è stata la prima realtà in Italia ad occuparsi della promozione e dello sviluppo dei sistemi stragiudiziali di composizione delle controversie ad ampio raggio (negoziato strategico, comunicazione, mediazione in ambito aziendale ed organizzativo, arbitrato e mediazione civile e commerciale), attraverso la ricerca, la formazione e la consulenza. Il 90% delle nostre collaborazioni si svolge con enti pubblici (ordini professionali, camere di commercio, regioni ed enti locali).