

Workshop tecnico pratico
NEGOZIAZIONE STRATEGICA

8-15-22-29 novembre 2023
(12 ore di formazione in 4 lezioni)

NEGOZIAZIONE STRATEGICA

**"Non dobbiamo mai negoziare per paura,
ma non dobbiamo mai aver paura di negoziare."**

J. F. Kennedy

**L'arte di negoziare strategicamente:
prevenire, ridurre, gestire i conflitti e raggiungere i
propri obiettivi concludendo buoni accordi.**

Federico Oggian e Piercarlo Romeo



Azienda con sistema di gestione per la qualità UNI EN ISO 9001:2015 settore IAF 37 (Formazione) - Cert. CSQA n.° 42136
Azienda con sistema di gestione per la qualità UNI ISO 21001:2019 per i servizi di FORMAZIONE - Cert. CSQA n.° 42137
Azienda con sistema di gestione per la qualità UNI 11601:2015 per i servizi di COACHING - Cert. CSQA n.° 55073

FYM s.r.l. - **Formazione, Coaching e Consulenza**

p.za A. Baldini 33, ROMA 00141 - P.Iva: IT11145681000 - REA: RM 1282083

N. Verde: **800.14.87.37** - Web: www.negoziazione.eu - Email: negoziazione@fym.it



L'arte della negoziazione strategica

Tutti noi negoziamo. Continuamente. Spesso siamo abituati a pensare alla negoziazione come ad un'occasione speciale, ma in realtà sono molti i processi negoziali che intratteniamo nella nostra vita professionale e personale.

Ma sappiamo negoziare efficacemente?

Vi è mai capitato di aver timore di iniziare una negoziazione? O di affrontarla sentendovi inadeguati? O di pensare che il gioco negoziale sia esclusivamente a "somma zero", che non possa produrre benefici per entrambe le parti? Avete mai provato delusione per l'esito di un negoziato nel quale eravate coinvolti? Negoziare con efficacia non è una questione di istinto, un'attitudine innata. È un'abilità che si acquisisce e si sviluppa con formazione e allenamento. È una competenza trasversale che richiede l'acquisizione di **tecniche, strategie specifiche e capacità relazionali, di comunicazione, di problem solving, di gestione emotiva, di leadership.**



A chi si rivolge il workshop

Il workshop si rivolge a chiunque voglia **migliorare le proprie performance di negoziazione**: imprenditori, manager, amministratori pubblici, responsabili gestione cliente, avvocati, mediatori, operatori delle forze dell'ordine e dei reparti di emergenza, sindacalisti, rappresentanti di categorie e/o di istituzioni, formatori e docenti.

L'obiettivo del workshop è di conoscere le dinamiche negoziali ed imparare **le tecniche e gli stratagemmi di negoziazione più avanzati e più efficaci**, attraverso lezioni sintetiche e d'impatto.

Il workshop è a numero chiuso, ha carattere di **formazione esperienziale** dedicando il **40% di tempo ad esercizi e attività pratiche** e prevedendo esercitazioni pratiche tra una lezione e l'altra.



NEGOZIAZIONE STRATEGICA

La quota d'iscrizione comprende:

- 12 ore di formazione sincrona e interattiva (on-line via zoom)
- materiali didattici digitali
- accesso all'area didattica
- accesso alle video-registrazioni
- attestato di partecipazione
- **rifrequenza gratuita (a vita)**
- **due sessioni di coaching individuale da 30' ciascuna**



DURATA
12 h + 1 h*

* Due sessioni di coaching individuale da 30' ciascuna



ISCRIZIONE**
790 € + iva

** Sconto di 100 € + iva per iscrizioni 30 giorni prima



Accesso (a vita) alle videoregistrazioni
(anche delle edizioni passate e future)



Rifrequenza gratuita

Programma Didattico

Il processo negoziale

Le competenze del negoziatore strategico

Gli ostacoli alla negoziazione

Errori negoziali da evitare

Obiettivi, interessi e posizioni

Gli Stili negoziali

Prepararsi alla negoziazione

BATNA, WATNA, VR e ZOPA

Equità vs. Potere?

Setting negoziale e uso della CNV

Il Dialogo Strategico nella Negoziazione

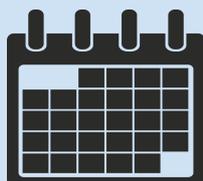
Stratagemmi di negoziazione

Superare le resistenze all'accordo

6 ESERCITAZIONI PRATICHE ed ESPERIENZIALI



Prossima edizione



PROSSIMA EDIZIONE

(4 incontri serali da 3 h)

8, 15, 22 e 29 novembre 2023

ore 17:30 - 20:30

+ 2 sessioni individuali da 30'



ISCRIZIONE
con modulo

**Vuoi maggiori informazioni?
Chiamaci al numero verde**

800.14.87.37



oppure scrivi a
negoziazione@fym.it



UNI EN ISO 9001:2015 - cert. 42136
UNI ISO 21001:2019 - cert. 42137
UNI 11601:2015 - cert. 55073

Azienda con sistema di gestione per la qualità UNI EN ISO 9001:2015 settore IAF 37 (Formazione) - Cert. CSQA n.° 42136
Azienda con sistema di gestione per la qualità UNI ISO 21001:2019 per i servizi di FORMAZIONE - Cert. CSQA n.° 42137
Azienda con sistema di gestione per la qualità UNI 11601:2015 per i servizi di COACHING - Cert. CSQA n.° 55073

FYM s.r.l. - **Formazione, Coaching e Consulenza**

p.za A. Baldini 33, ROMA 00141 - P.Iva: IT11145681000 - REA: RM 1282083

N. Verde: **800.14.87.37** - Web: www.negoziazione.eu - Email: negoziazione@fym.it