

Descrizione:

Il corso è finalizzato a presentare le teorie dinamiche/strategie della negoziazione e ad affrontare insieme ai partecipanti dei casi verosimili per mettersi alla prova con delle negoziazioni complesse. I role-playing verranno filmati e rivisti insieme ai partecipanti, in modo da restituire feedback specifici e mirati.

Il corso sarà svolto in modalità FAD sincrona, attraverso la creazione di una aula virtuale, utilizzando la piattaforma Microsoft Teams.

Obiettivi:

Nello specifico gli obiettivi del corso saranno:

1. Sviluppare skills di negoziazione efficaci in Inglese
2. Creare consapevolezza nelle negoziazioni semplice e complesse
3. Fornire strumenti e tecniche necessari per ottenere risultati efficaci
4. Identificare metodologie per pianificare, condurre e rivedere le negoziazioni
5. Creare un setting dove sperimentare casi reali e ricevere feedback mirati
6. Creare capacità negoziali in ogni contesto culturale

Destinatari:

Il corso è rivolto a quanti si trovino a negoziare in Inglese in situazioni dove le nostre controparti possono avere stili, attitudini, percezioni e modalità di negoziazione differenti dalla nostra e dove la lingua può diventare una barriera allo scambio di informazioni utili alla finalizzazione di negoziazioni efficaci.

Prerequisiti:

Essendo il corso svolto in lingua inglese, ai partecipanti è richiesto un livello di conoscenza della Lingua Inglese B2 secondo il Quadro Comune Europeo di riferimento per la conoscenza delle lingue.

Durata:

12 ore (3 incontri da 4 ore)

Contenuti:

Definire cosa sono le “negotiation skills” – “The 10 rules of skilled negotiators”

1. Come stabilire negoziazioni per risultati a breve termine (bargaining)
2. Le 3 fasi della negoziazione (initial position, fallback position and how to find common ground)
3. Il BATNA – developing your Best Alternative To Negotiated Agreement
4. Preparazione alla negoziazione – come stabilire obiettivi specifici, capire il proprio potere nella negoziazione, prepararsi alla negoziazione e gestire la fase finale
5. Come si definisce un accordo ottimale; l'Harvard negotiation method for win/win solutions
6. La negoziazione nei meeting – un modello in 4 fasi
7. Approcci usati ed evitati dai negoziatori esperti
8. Gestione delle emozioni – come relazionarsi con persone difficili nella negoziazione
9. Negoziazione e comunicazione – che tipo di negoziatore sono?
10. Il “body language” nella negoziazione

Docente:

Aaron Gordon