

**POTENZIARE LE CAPACITÀ DI CAPACITÀ DI NEGOZIAZIONE
PER SVILUPPARE PARTNERSHIP, NETWORK
E RIDURRE I CONFLITTI IN AZIENDA,
Obiettivo Negoziazione**



Sviluppare competenze comunicative, decisionali, emotive e strategiche utili alla negoziazione, facilita la costruzione di relazioni basate sul network e sulla partnership.

Contemporaneamente, sviluppare capacità di negoziazione efficace riduce uno dei fenomeni che incidono in modo preponderante sulla riduzione dei risultati aziendali e delle performance dei gruppi di lavoro: i conflitti tra le persone.

Obiettivi

- Sviluppare capacità previsionali
- Ampliare le prospettive sul negoziato
- Acquisire uno stile di negoziazione vincente: “Io+ Tu +” o Win-Win
- Acquisire al capacità di sviluppare partnership proficue ed un network costruttivo

Descrizione

Per un’azienda la produzione di “reti” con l’esterno e di relazioni positive all’interno, costituisce una condizione fondamentale per incrementarne i risultati in termini di penetrazione e posizionamento sul mercato.

Nell’economia attuale queste qualità giocano un ruolo preponderante ed è importante svilupparle, allenarle e rafforzarle costantemente.

In questo percorso di Coaching Creativo, utilizziamo prevalentemente la tecnica della Matrice dell’OK Corral. Questa Matrice può essere utilizzata nella fase preparatoria, per un’analisi di tipo previsionale, per mettersi nei panni mentali dell’interlocutore e anticipare, eventualmente, la riformulazione delle proposte. Per mezzo di un lavoro di questo tipo è possibile anticipare gli esiti e gli effetti che gli interessi della trattativa produrranno contemporaneamente sulle due controparti.

Ai fini del successo di ogni negoziazione e del rafforzamento delle relazioni tra le persone è necessario infatti considerare le due parti in gioco globalmente come un’unica dimensione che deve essere valutata nel modo più oggettivo possibile da più punti di vista. Nel corso della negoziazione vera e propria, l’uso della MOC può essere utile come mappa orientativa e come tecnica a disposizione del negoziatore.

La M.O.C. apre 4 finestre sugli stili di negoziazione che è possibile incontrare nelle trattative e costituisce una quadruplica prospettiva sulle dimensioni accordo-disaccordo e vantaggi-svantaggi relativi agli interessi che si devono trattare, cioè il “campo d’esperienza” specifico della negoziazione.



Destinatari

Responsabili ed addetti a processi di mediazione e negoziazione,
responsabili di aree aziendali,
gruppi di lavoro che stanno attraversando momenti di conflittualità al loro interno;
gruppi di lavoro che vivono diversità di interessi tra loro

Contenuti principali

- I principi della negoziazione
- Il modello della Matrice dell'OK Corral
- Gli stili del negoziatore
- Il modello S.C.O.R.E
- Il processo di ristrutturazione evolutiva

Durata/orario

2 sessioni o 1+1

In modalità Team Coaching o Coaching one-to-one