



La negoziazione manageriale

04- 11 Aprile dalle 9 alle 18 Durata 16 ore

Padroneggiare situazioni complesse e trattare con interlocutori difficili

La negoziazione è una componente quotidiana della vita in azienda, spesso si è costretti a negoziare continuamente con i propri superiori o con i collaboratori in situazioni complesse. Questi scambi sono difficili da gestire a livello emotivo e spesso portano a uno stato di demotivazione.

Obiettivi e competenze

Il corso si pone l'obiettivo di presentare un nuovo modo di negoziazione emozionale che consentirà di migliorare (e incrementare) la propria efficacia personale nelle fasi di negoziazione con interlocutori difficili.

Contenuti

- La negoziazione: gli elementi e gli stili negoziali
- Il comportamento interpersonale e le negoziazioni: la relazione e il contenuto
- Il fattore percettivo e l'influenza sulle nostre relazioni
- Scindere le persone dal problema
- Le diverse tipologie di approccio
- Il conflitto e le tecniche per modificare l'approccio
- Le logiche negoziali: distributiva e generativa
- Separare le posizioni dagli obiettivi e sviluppare la MAAN

Target

I partecipanti dovranno essere persone che si trovano frequentemente a dover negoziare, con clienti e colleghi.

Il corso si terrà in modalità Webinar

Le iscrizioni online, a cura dell'Ufficio Risorse Umane o della Direzione, saranno raccolte fino ad esaurimento posti disponibili. Il corso verrà erogato al raggiungimento di almeno 6 iscritti

Il corso è interamente finanziato da EbitMilano ed è rivolto ai dipendenti delle aziende del comparto turistico in regola con i versamenti all'ente. Ebit Milano s' impegna ad erogare i corsi di formazione al raggiungimento del numero minimo di partecipanti previsto. Per informazioni visitare il sito www.ebitmilano.it oppure contattare la segreteria di Ebit Milano al numero 02 58370715.