

The Good Negotiation - Come guidare le negoziazioni, gestire le emozioni e ottenere risultati duraturi e soddisfacenti

OBIETTIVI

Supportare professionisti e manager nello sviluppo di competenze negoziali efficaci, orientate sia al risultato sia alla qualità della relazione, attraverso tecniche strutturate e simulazioni reali.

Obiettivi formativi

- Impostare e condurre negoziazioni collaborative a complessità crescente.
- Gestire conflitti e rifiuti, riformulare posizioni e mantenere l'alleanza.
- Riconoscere tattiche/manipolazioni e applicare contromisure efficaci.
- Creare opzioni e valore, formalizzando accordi solidi e sostenibili.
- Allenare self-control ed empatia operativa per prevenire escalation e chiudere con qualità.

Competenze in uscita

- Gestione strategica della negoziazione in contesti complessi
- Gestione costruttiva del conflitto tra le parti
- Regolazione emotiva nelle situazioni negoziali ad alta tensione
- Comunicazione negoziale efficace e orientata agli interessi

DESTINATARI

Il corso è rivolto a manager, leader e professionisti che, nelle proprie realtà aziendali e contesti quotidiani, si trovano a gestire conversazioni e trattative complesse, non solo di tipo commerciale ma anche organizzativo e relazionale.

I partecipanti troveranno un metodo strutturato per affrontare riunioni, progetti e conflitti trasformandoli in opportunità di collaborazione. L'approccio unisce tecnica, esperienza e introspezione, per costruire accordi duraturi e un ambiente di più produttivo.

DURATA e metodologia di erogazione

24 ore

Formazione esperienziale, role play, simulazioni, casi reali, debriefing strutturato, group coaching.

CONTENUTI

Modulo 1 – Fondamenti e preparazione della negoziazione collaborativa

Capire obiettivi, interessi e contesto, preparando negoziazioni efficaci e trasparenti.

Contenuti specifici

- Distinguere posizioni dichiarate, interessi reali e bisogni delle diverse parti.
- Lavorare su fiducia, trasparenza e alleanza fin dai primi contatti.
- Utilizzare domande esplorative per far emergere informazioni e priorità rilevanti.
- Definire cosa rende riuscita una trattativa e mappare le leve di valore.

Modulo 2 – Tecniche operative, comunicazione e costruzione dell'accordo

Aprire e condurre incontri, chiarire storie, costruire accordi sostenibili condivisi.

Contenuti specifici

- Impostare frasi di apertura efficaci che orientano clima e obiettivi.
- Ricostruire le storie in gioco e mettersi nelle scarpe dell'altro.
- Evitare errori della scala delle deduzioni e costruire micro-accordi progressivi.
- Generare opzioni, valutare alternative, formalizzare impegni reciproci e proteggere l'accordo post-chiusura.

Modulo 3 – Gestione delle criticità e del processo negoziale

Gestire momenti difficili, strutturare fasi negoziali e guidare il ritmo.

Contenuti specifici

- Riconoscere e neutralizzare “discorsi infetti” e dinamiche comunicative tossiche.
- Applicare framing e reframing per cambiare prospettiva e sbloccare stalli.
- Leggere la trattativa sui piani oggettivo, emotivo e identitario.
- Progettare e condurre fasi preparatoria, operativa e risolutiva.

Modulo 4 – Competenze emotive, tattiche e anti-manipolazione

Riconoscere emozioni e tattiche, mantenere self-control e proteggere relazioni negoziali.

Contenuti specifici

- Allenare self-control e regolazione emotiva nelle negoziazioni ad alta tensione.
- Ascoltare e decifrare i propri stati emotivi, trasformandoli in risorsa.
- Applicare empatia operativa e comunicazione di riparazione per prevenire escalation e rotture.
- Riconoscere tattiche e manovre opache, applicare contromisure efficaci e consolidare uno stile negoziale solido tramite simulazioni e autovalutazioni.

CERTIFICAZIONI RILASCIATE

Attestato di partecipazione e Badge LinkedIn + Attestazione di Messa in Trasparenza in coerenza con le normative nazionali e regionali

QUOTA DI ISCRIZIONE individuale

Costo per partecipante € 780,00 + IVA

per gli associati al sistema Confindustria € 620,00 +IVA