

# NEGOZIARE



**Job leader**<sup>®</sup>  
by CUOA

## *Programma modulare*

### **Intercultural Negotiation**

**Negoziazione commerciale: la relazione oltre le tecniche di vendita**

**Le relazioni industriali e la negoziazione**

**Gestione del conflitto e negoziazione**



## **Negoziazione commerciale: la relazione oltre le tecniche di vendita**

Le lezioni forniscono le basi della negoziazione w-to-w e alcuni strumenti per uscire dalla logica conflittuale, migliorando la consapevolezza del proprio stile negoziale in gruppo.

### **Programma**

- Le fasi della trattativa con il cliente e la centralità della negoziazione
- Negoziazione win-to-win e win-to-lose
- Negoziazione distributiva e generativa
- Stili negoziali: aggressivo, passivo, assertivo
- Separare il proprio Io dalle posizioni in contrasto
- Restare sul merito ed evitare i conflitti
- Comprendere i bisogni sottostanti alle richieste dell'altro
- Proporre soluzioni vincenti per entrambe le parti
- Allargare la torta prima di dividerla
- Riconoscere e gestire i 'dirty tricks'

**Durata e data:** 2 giornate, 09 - 10 giugno 2017

**Orari:** venerdì dalle 14.00 alle 20.00, sabato dalle 09.00 alle 13.00

**Costo:** € 600,00 + IVA

## **Relazioni industriali e negoziazione**

Il percorso fornisce gli strumenti per comprendere le principali dinamiche delle relazioni industriali sia a livello di contesto, che aziendale, le conoscenze giuridico-pratiche sulle principali modalità dell'azione sindacale e permette di vivere di persona una situazione di trattativa sindacale.

### **Programma:**

- Il sistema delle relazioni industriali
- I diritti sindacali
- Il conflitto collettivo: lo sciopero
- Il contratto collettivo e la contrattazione nazionale ed aziendale
- Processo, fasi e tecniche della negoziazione sindacale
- Simulazione di una trattativa sindacale
- Team Management

**Durata e data:** 2 giornate, 23 – 24 giugno 2017

**Orari:** venerdì dalle 14.00 alle 20.00, sabato dalle 09.00 alle 13.00

**Costo:** € 600,00 + IVA



## Intercultural Negotiation

Il percorso vuole fornire tecniche e strumenti specifici per eccellere nell'arte della negoziazione a livello globale, con interlocutori provenienti da ambiti e culture differenti.

### Programma

- Le dimensioni culturali
- Principi di negoziazione e comunicazione
  - Il modello delle 4P: preparazione, processo, potere, persone
  - La preparazione alla negoziazione:
  - Il processo negoziale
  - La comunicazione durante la negoziazione
  - La negoziazione off the table
  - Persuasione e influenza
- La comunicazione e negoziazione interculturale

**Durata e data:** 2 giornate, 21 – 22 luglio 2017

**Orari:** venerdì dalle 14.00 alle 20.00, sabato dalle 09.00 alle 13.00

**Costo:** € 600,00 + IVA

## Gestione del conflitto e negoziazione

Le lezioni approfondiscono le dimensioni esplicite e implicite del conflitto, i vari tipi di conflitto e le modalità di fronteggiamento; permette di acquisire la conoscenza delle principali metodologie di gestione del conflitto attraverso il negoziato e le principali tecniche di intervento sia diretto, sia di mediazione.

### Programma:

- Analisi delle tipologie di conflitto in ambito organizzativo
  - Diagnosticare e analizzare il conflitto per identificarne le possibili cause: : la dimensione emotiva e quella problematica
  - La dimensione emotiva e quella problematica
  - Il conflitto come situazione di problem solving;
- La gestione costruttiva del conflitto come strumento di integrazione e di creatività;
- I metodi di soluzione del conflitto e di gestione delle dinamiche;
- La negoziazione come strumento di soluzione di alcuni conflitti;
- Introduzione alle tecniche di costruzione di accordi a partire da posizioni conflittuali;
- Il ruolo di mediazione nel conflitto fra parti

**Durata e data:** 2 giornate, 29 – 30 settembre 2017

**Orari:** venerdì dalle 14.00 alle 20.00, sabato dalle 09.00 alle 13.00

**Costo:** € 600,00 + IVA

Le lezioni si svolgeranno presso Villa Valmarana Morosini, sede di CUOA Business School, ad Altavilla Vicentina (VI).

Segui il CUOA sui social network



**CUOA Business School**  
JobLeader by CUOA

Villa Valmarana Morosini  
36077 Altavilla Vicentina (VI)  
tel. 0444 333852  
jobleader@cuoa.it  
[www.cuoa.it](http://www.cuoa.it)