

“L’arte della Negoziazione: influire consapevolmente sugli altri”

Visione complessiva del programma

1^a giornata

MODULO	OBIETTIVO	SVILUPPO
IMPORTANZA DEI DETTAGLI	Prendere coscienza del giudizio continuo cui è sottoposto il manager da parte di collaboratori, superiori, colleghi. Stabilire un patto per la cura “propedeutica” dei dettagli di comportamento durante tutto lo svolgimento del corso.	Esercizio pratico
REALTÀ ED INTERPRETAZIONE: CONSEGUENZE SUL COMPORTAMENTO	Prendere coscienza della soggettività nella valutazione delle situazioni e delle persone; sviluppare l’abitudine ad interessarsi concretamente anche ai punti di vista diversi dai propri. Sapersi mettere in discussione senza vivere la cosa come una sconfitta personale ma, al contrario, come opportunità per apprendere dagli altri	Esercizio di riflessione
PADRONI DELLA PROPRIA INFLUENZA: LA TEORIA DELL’ICEBERG	Scoprire e sfruttare in modo vantaggioso le “leve”, spesso inconsapevoli, che è possibile azionare per guidare gli interlocutori nella direzione voluta.	Esercizio pratico
ASCOLTARE VERAMENTE	Acquisire la capacità di “entrare” nel modo di vedere dei propri interlocutori; utilizzare precise tecniche per far “aprire” le persone, inducendole a rivelare compiutamente il loro punto di vista.	Esercizio pratico
LA COMUNICAZIONE NON VERBALE	Assumere il dominio del linguaggio, spesso inconsapevolmente utilizzato, che proviene dal nostro corpo; saper cogliere ed interpretare tempestivamente i segnali provenienti dai propri interlocutori, in modo da adattare lo stile di comunicazione a quello di chi si ha di fronte.	Esercizio pratico
COMUNICARE, NON SOLO PARLARE!	Sviluppare, attraverso la padronanza di 14 precise tecniche di esposizione dei propri argomenti, uno stile di comunicazione sintetico, chiaro e persuasivo, capace di mettere in moto gli “ascoltatori”.	Esercizio pratico

2ª giornata

MODULO	OBIETTIVO	SVILUPPO
VERIFICA DEI PROGRESSI INDIVIDUALI E DEI RISULTATI CONCRETI CONSEGUITI	Condividere con tutto il gruppo di lavoro i successi conseguiti e le difficoltà incontrate.	Esercizio pratico
LA PREPARAZIONE SPECIFICA: FONTE DI SICUREZZA E MOTIVAZIONE	Fare della preparazione un'abitudine e non un'eccezione; trattare la preparazione come una vera e propria attività, la cui pianificazione, da inserire nel proprio planning come un appuntamento importante, va comunque rispettata. Trarre dalla preparazione fiducia nei propri mezzi, positività e maggiori probabilità di successo.	Esercizio di riflessione
LA GESTIONE DEL CONTRADDITTORIO	Saper mantenere il controllo emotivo di fronte agli oppositori, conquistandone la fiducia ed inducendoli a contribuire all'obiettivo comune.	Esercizio pratico
NEGOZIARE IN MODO EFFICACE	Influire consapevolmente ed efficacemente per convincere colleghi, superiori, in modo da accelerare il raggiungimento degli obiettivi comuni.	Esercizio pratico
LA MOTIVAZIONE DELLE DOMANDE	Sperimentare un modo efficace per poter rivolgere anche le domande più "indiscrete" influenzando sottilmente sull'interlocutore per abbassarne le difese.	Esercizio pratico
COMUNICARE, NON SOLO PARLARE!	Affinamento delle tecniche introdotte ad inizio training.	Esercizio pratico