Negoziazione e gestione dei conflitti

Le situazioni organizzative sono condizioni relazionali complesse ed in quanto tali, non immuni all'insorgere di conflitti. Quella che fino a ieri era una realtà esistente, ma nascosta, diviene oggi sempre più oggetto di interesse: riconoscere l'esistenza dei conflitti come fenomeno fisiologico dell'organizzazione costituisce un passo essenziale per affrontarlo in forma costruttiva e potenziante per le persone e l'organizzazione. Affinché ciò avvenga, occorre che il management acquisisca la capacità di non temere questo affiorare di microconflittualità, ma lo gestisca utilizzando, per la soddisfazione delle parti in campo, non solo le tecniche e le "arti" della negoziazione, ma anche una buona capacità di gestire i conflitti.Il corso analizza gli elementi chiave della negoziazione, sia interna all'organizzazione che con interlocutori esterni; quindi sviluppa tali tematiche con particolare riferimento al negoziato collaborativo. Sono presentate alcune tecniche che facilitano la gestione ed il controllo delle diverse fasi del processo negoziale.La metodologia adottata è di tipo partecipativo ed esperienziale e comprende lavori individuali e di gruppo, visione di video clip seguita da analisi e discussioni, analisi di casi ed autocasi con simulazioni e role-playing. L'utilizzo di strumenti di autoanalisi e di feedback permetterà, inoltre, ai partecipanti di acquisire una maggiore consapevolezza delle proprie aree di forza e di miglioramento in relazione alle competenze trattate. Per consolidare i risultati di apprendimento ottenuti è prevista, inoltre, 1 giornata di Follow-up.

Agenda (5 giorni)

I parte (2 giorni)

Il conflitto come dimensione fisiologica nelle relazioni e nell'organizzazione:

- caratteristiche generali del conflitto
- i diversi tipi di conflitto organizzativo
- le cause dei conflitti nelle organizzazioni
- conflitti palesi e conflitti latenti.

Affrontare il conflitto: le strategie possibili per fronteggiarlo:

- autoanalisi dello stile gestione del conflitto
- le possibili reazioni di fronte al conflitto
- la gestione delle emozioni.

La strategia dialettica per la gestione del conflitto:

La negoziazione: cos'è e perché:

- definire gli elementi caratteristici del processo negoziale
- le condizioni essenziali ed i confini.

Le competenze della negoziazione:

- autoanalisi dello stile negoziale
- capacità negoziali di base e capacità tecniche.

Trasferimento alla realtà operativa: piano di azione per lo sviluppo individuale.

II Parte (2 giorni)

Negoziare nell'organizzazione: la mappa delle occasioni negoziali, identificare le principali situazioni di negoziazione verticale e orizzontale (capi, collaboratori, colleghi, clienti, fornitori):

- ricerca d'aula con metaplan
- descrizione di autocasi organizzativi di negoziazione.

Il dilemma del negoziatore: scegliere l'approccio:

- gli approcci strategici fondamentali alla gestione delle situazioni di conflittuali
- l'approccio distributivo (win-lose)
- l'approccio integrativo (win-win)
- Il potere nella negoziazione
- le tattiche nei due approcci
- identificare i comportamenti efficaci per costruire una cultura della collaborazione.

Analizzare le caratteristiche della negoziazione efficace:

- le fasi del processo negoziale
- le competenze relazionali nella negoziazione win-win
- benefici e costi della negoziazione integrativa

Reiss Romoli 2024

i ruoli di negoziazione.

Il processo di problem solving creativo.

La negoziazione in pratica: prepararsi a gestire una negoziazione nella realtà:

esercitazioni su casi ed autocasi di negoziazione orizzontale individuale e di gruppo.

La negoziazione multi controparte.

Costruire la fiducia: consigli operativi.

La negoziazione verticale: da controparte a partner:

esercitazioni su casi ed autocasi di negoziazione verticale
la relazione capo-collaboratore
difese e interdipendenza positiva.

Follow-up (1 giorno)

Obiettivi

Al termine del corso i partecipanti potranno predisporre un piano di azione per lo sviluppo personale e per trasferire alla realtà operativa quanto appreso.

Destinatari e Prerequisiti

A chi è rivolto

Manager, specialisti e professional che hanno rapporti con persone, interne ed esterne all'azienda e con l'esigenza di sviluppare e mantenere relazioni efficaci.

Prerequisiti

Conoscenza delle dinamiche della comunicazione interpersonale.

Iscrizione

Quota di Iscrizione: 2.240,00 € (+ IVA)

La quota comprende la didattica, la documentazione, il pranzo e i coffee break. Al termine del corso sarà rilasciato l'attestato di partecipazione.

Partecipazioni Multiple

Per le partecipazioni multiple che provengono da una stessa Azienda, è adottata la seguente politica di sconto:
10% sulla seconda
40% sulla terza
80% dalla quarta in poi.

Informazioni

Segreteria Corsi - Reiss Romoli s.r.l. - tel 0862 452401 - fax 0862 028308
corsi@ssgrr.com

Date e Sedi

Date da Definire

Formazione in House

Il corso può essere svolto presso la sede del Cliente e personalizzato nei contenuti.

Segreteria Corsi - Reiss Romoli s.r.l. - tel +39 0862 452401 - fax +39 0862 028308
email: corsi@ssgrr.com

Reiss Romoli 2024