



C11 - LA NEGOZIAZIONE MANAGERIALE

Sviluppare le proprie capacità negoziali per raggiungere accordi con diversi interlocutori

2 GIORNI - MODALITÀ DI PARTECIPAZIONE: PRESENZIALE A MILANO E/O VIRTUAL CLASSROOM

date

quote di partecipazione IVA esclusa

22 - 23 giugno 2026 | 19 - 20 novembre 2026

Singola: 985 € - Multipla: 885 €

Il corso mira a fornire ai partecipanti le competenze e le strategie necessarie per condurre negoziazioni efficaci e di successo nel contesto aziendale, migliorando la capacità di gestire conflitti, ottenere accordi vantaggiosi e mantenere relazioni positive.

A CHI È RIVOLTO

- Responsabili che negoziano frequentemente e per i quali negoziare significa risolvere problematiche interne, migliorare i propri risultati, gestire dei progetti, raggiungere un obiettivo comune

APPRENDERETE A...

- Sviluppare una grande flessibilità, un atteggiamento aperto ed una disponibilità all'ascolto attivo
- Gestire negoziazioni complesse
- Gestire i propri stakeholder negoziando con efficacia
- Saper individuare, analizzare e risolvere i problemi utilizzando una negoziazione win-win

ESERCITAZIONI, PROGETTI E CASE STUDIES

- Diagnosi del proprio stile negoziale
- Role play negoziali
- Analisi di case study
- Action plan personale

I PLUS:

- Il corso sarà interattivo e coinvolgente, con una combinazione di presentazioni teoriche, esercitazioni pratiche, role-play e feedback personalizzato per massimizzare l'apprendimento e l'applicazione delle competenze acquisite



C11 - LA NEGOZIAZIONE MANAGERIALE

PROGRAMMA

FONDAMENTI DELLA NEGOZIAZIONE MANAGERIALE

Introduzione alla Negoziazione Manageriale

- Definizione di negoziazione e il suo ruolo nel contesto aziendale
- Panoramica dei principi fondamentali della negoziazione manageriale
- Identificazione degli obiettivi personali dei partecipanti e delle aree di miglioramento

Tecniche di Preparazione alla Negoziazione

- Analisi delle parti coinvolte e degli interessi in gioco.
- Definizione degli obiettivi e della strategia di negoziazione
- Pianificazione delle mosse e delle contro-mosse

Comunicazione e Ascolto Attivo

- Tecniche di comunicazione efficace durante la negoziazione
- Ruolo dell'ascolto attivo nel comprendere le esigenze e i punti di vista delle controparti
- Gestione delle emozioni e del linguaggio non verbale durante la negoziazione

TECNICHE AVANZATE DI NEGOZIAZIONE E APPLICAZIONE PRATICA

Tecniche di Negoziazione e Risoluzione dei Conflitti

- Approfondimento delle tecniche di negoziazione distributiva e integrativa
- Strategie per gestire i conflitti e trasformarli in opportunità di negoziazione
- Risoluzione dei conflitti attraverso la collaborazione e il compromesso
-

Simulazioni di Negoziazione

- Esercitazioni pratiche di negoziazione in situazioni simulate
- Role play di scenari realistici di negoziazione manageriale
- Feedback e analisi delle performance da parte del docente e dei partecipanti

Gestione delle Trattative Complesse e Conclusioni

- Approfondimento delle sfide e delle strategie nella gestione delle trattative complesse
- Discussione sulle tecniche di chiusura e di consolidamento degli accordi
- Piani di azione per applicare le competenze acquisite nella pratica quotidiana

Conclusioni e Valutazione del Corso

- Discussione finale sull'apprendimento e i progressi raggiunti durante il corso
- Valutazione dei risultati e dei piani di azione individuale