

CORSO ONLINE: TECNICHE DELLA NEGOZIAZIONE - 100 ORE

Descrizione del corso

Il Corso in Tecniche della Negoziazione, vuole offrire una panoramica delle strategie di negoziazione partendo da un semplice ma fondamentale presupposto: il conflitto è parte integrante di ogni relazione interpersonale, è parte integrante della nostra vita. La gestione dei rapporti interfunzionali è infatti prevalentemente affidata alla capacità negoziale dei responsabili di funzione. In tutte le ipotesi affrontate nel corso sulla negoziazione è cruciale il ruolo dei possibili conflitti che possono nascere a fronte di obiettivi e scelte non condivise.

Il conflitto è per molti versi ineliminabile nelle interazioni umane ma è importante che non si trasformi in scontro e che venga gestito razionalmente ed in modo costruttivo.

E' necessario pertanto acquisire consapevolezza dei rapporti di forza, dei valori in gioco e delle opzioni possibili per poi passare a mettere a fuoco le strategie negoziali alternative scegliendo tra approcci competitivi o collaborativi ed individuando le tattiche e le tecniche di negoziazione più opportune.

In questo gioca un ruolo decisivo la capacità di non lasciarsi prendere dall'emotività, esplorando le alternative, pesandone gli effetti, ascoltando attentamente gli interlocutori per raccogliere informazioni ed individuare gli spazi negoziali.

Il corso parte da un'analisi del concetto di conflitto e delle implicanze psico - sociologiche in esso coinvolte per proseguire con un approfondimento del ruolo della dinamica conflittuale e degli strumenti per trasformarla in opportunità di crescita.

Perché il corso si propone questo obiettivo? Perché **la qualità della nostra vita dipende dalla qualità delle nostre relazioni interpersonali e delle emozioni che scegliamo di vivere.**

Attraverso un gioco di prospettive e un'alternanza di strumenti di lavoro e spunti di riflessione, il corso si pone l'obiettivo ambizioso di promuovere un **processo di cambiamento.**

Le capacità di sostare nelle fasi interlocutorie sono utili per individuare le opzioni più produttive che costituiscono l'essenza della negoziazione.

Obiettivi:

Il corso ha l'obiettivo ambizioso di promuovere un processo di cambiamento nel modo con cui interpretiamo il conflitto.

Dopo il corso sarai in grado di:

- Mettere a fuoco le caratteristiche e le tecniche di gestione del processo negoziale
- Definire le strategie e le tecniche negoziali più appropriate
- Trasformare le fasi negoziali in un piano d'azione
- Riconoscere il disaccordo come "opportunità"

PROGRAMMA

Il corso online in **Gestione dei conflitti, negoziazione e mediazione** è suddiviso in **5 moduli**, come segue:

Modulo 1 | I conflitti: riconoscerli, definirli e risolverli

- definizione di conflitto
- differenze tra conflitto e scontro
- le dimensioni del conflitto | Strategie difensive e approccio costruttivo;
- natura del conflitto
- tipologie di conflitto
- conflitti sul posto di lavoro

Modulo 2 | Riconoscere il conflitto per prevenirlo

- il conflitto nasce in una relazione
- il ruolo delle emozioni e delle aspettative
- le cause più frequenti alla base di un conflitto
- riconoscere gli "aggressivi" e la "comunicazione non violenta" di Marshall
- scoprire le proprie risorse e riconoscere i conflitti per evitarli

Modulo 3 | Gestione costruttiva dei conflitti

- assertività e cooperazione
- le fasi del processo di gestione dei conflitti
- conflitti e bisogni insoddisfatti: la gerarchia dei bisogni di Maslow
- Tecniche di comunicazione efficace e persuasiva
- 5 modi per gestire i conflitti: la Teoria di Thomas – Kilmann, Tecniche e consigli
- l'intelligenza emotiva e sociale

Gruppo Unid Srl

Via degli Aceri, 14

Gualdicciolo (RSM) 47890

C.O.E.: SM22747

0549.98.00.07

info@unidformazione.com

unidformazione.com | unidprofessional.com | libriunidtest.com

Modulo 4 | Arte della negoziazione

- definizione di negoziazione
- le tipologie di negoziato
- il processo negoziale
- la comunicazione negoziale: strategie e stile
- tecniche di negoziazione efficaci

Modulo 5 | Situazioni negoziali

- negoziazioni competitive e collaborative
- le situazioni negoziali
- i modelli negoziali
- tipologie di conflitti
- psicologia del negoziato
- linee guida

MODALITA' DI SVOLGIMENTO

Il corso si svolge in modalità **online** con video **lezioni on demand** disponibili h 24.

Le lezioni registrate possono essere riviste in qualsiasi momento, collegandosi alla piattaforma MOODLE : <https://www.unidcampus.com> ed accedendo con le credenziali ricevute attraverso il nostri siti <https://www.eurosofia.it/>; <https://www.unidformazione.com> e <https://www.unidprofessional.com>

METODOLOGIE

Coinvolgimento dei partecipanti attraverso discussioni, confronti, proposte, esercitazioni pratiche.

Al termine del corso i partecipanti potranno realizzare un project work, sperimentare ciò che hanno appreso durante il corso di formazione.

Lo scopo è quello di migliorare le competenze professionali, trovare soluzioni adeguate al percorso scelto; gli strumenti opportuni e gli obiettivi da raggiungere.

Risorse di approfondimento e dispense scaricabili, slides power point.

MAPPATURA DELLE COMPETENZE

- Saper definire le basi comportamentali che sostengono i temi e le dinamiche delle Tecniche della Negoziazione
- Accrescere la conoscenza dei partecipanti per renderli più consapevoli e preparati relativamente alla comprensione delle svariate applicazioni delle tecniche comunicative circa la **gestione dei conflitti**.
- Saper gestire l'universo complesso e articolato della Comunicazione
- Si approfondiscono le tematiche connesse alle nuove tecnologie di apprendimento.

VERIFICA DELLE CONOSCENZE

Sono previste due tipologie di verifiche, mediante test a risposta multipla:

- **Verifica dell'auto-apprendimento dei corsisti**

Sono previste esercitazioni intermedie ed una verifica finale, al termine della quale sarà possibile scaricare l'attestato di partecipazione

- **Verifica della CustomerSatisfaction**

E' prevista una valutazione del livello di gradimento del corso

DESTINATARI

Docenti scuola infanzia, Docenti scuola primaria, Docenti scuola secondaria I grado, Docenti scuola secondaria II grado, Dirigenti scolastici, referenti di istituto, funzioni strumentali, figure di coordinamento.

Il corso si rivolge anche a tutti i professionisti che lavorano nell'ambito scolastico, educativo e sociale che sono interessati ad aggiornare le proprie competenze.

- Non ci sono limiti di età.

ATTESTATO

L'attestato di partecipazione, **ricosciuto dal MIUR ai sensi della Direttiva 170/2016**, è scaricabile direttamente dalla piattaforma elearning solo dopo aver superato i test di verifica ed il tempo richiesto al completamento del corso

COSTO

Prezzo di listino € 199,00

Sono previste scontistiche periodiche.

Gruppo Unid Srl

Via degli Aceri, 14

Gualdicciolo (RSM) 47890

C.O.E.: SM22747

0549.98.00.07

info@unidformazione.com

unidformazione.com | unidprofessional.com | libriunidtest.com