

Arik Strulovitz

Supervisore & Direttore Scientifico MNR (Mediazione, Negoziazione e Risoluzione del Conflitto), esperto internazionale in negoziazione, conflitto e Crisis Management - Metodo Tsur

LA NEGOZIAZIONE BASATA SUGLI INTERESSI/BISOGNI RECIPROCI

Obiettivi

Lo stato di incertezza presente in molte trattative può trasformarsi in una vera e propria crisi, e determinare danni irreversibili alle relazioni da cui deriva, di conseguenza, la “paralisi” nell’assumere decisioni e intraprendere le azioni opportune. In simili circostanze, come esseri umani e come manager, si tende a sbagliare, poiché si presume di avere tutte le informazioni necessarie per prendere la giusta decisione.

Di prassi i professionisti e i manager, in situazioni di stress hanno invece bisogno di adottare una metodologia specifica per acquisire, verificare e utilizzare le informazioni e i dati a loro disposizione “qui e adesso”; devono essere in grado di argomentare le conclusioni cui pervengono e le proprie determinazioni.

Inoltre serve che il loro pensiero sia creativo nel definire il quadro delle informazioni in merito a clienti, colleghi, impiegati e fornitori, e nello scegliere modalità di intervento che considerino le conseguenze nel breve e lungo termine (“il giorno dopo”).

Il corso utilizza le metodologie e gli strumenti più aggiornati sviluppati negli ultimi anni per gestire in modo proficuo situazioni di stress, guidando i manager ad assumere decisioni anche in un contesto caotico, complesso e sotto una continua pressione.

Contenuti principali

- I sette elementi fondamentali della Negoziazione basata sugli interessi reciproci
- Definizione del conflitto, le sue origini e le sue implicazioni per i singoli, per il gruppo e per l'azienda
- Tecnica, strumenti e metodologia della risoluzione delle controversie
- La gamma degli strumenti per la gestione dei conflitti: distinguere tra il valore economico e le reali esigenze
- Fallimenti, ostacoli e crisi nei negoziati: identificazione, analisi e risoluzione

- Identificazione, prevenzione e gestione delle crisi: la gestione delle trattative potenzialmente in crisi
- I conflitti interpersonali: la dimensione emozionale e il loro significato
- Valutazione dell'apprendimento

Approfondimenti ad hoc, definiti in sede di workshop in base alle richieste dei partecipanti

Destinatari: Manager, Imprenditori e Professionisti che gestiscono quotidianamente risorse e relazioni negoziali per raggiungere accordi con interlocutori diversi, all'interno e all'esterno del proprio ambito professionale.

Durata: 1 giornata, 21 aprile 2016 (dalle 9.30 alle 17.30)