

Corso a catalogo

CS05 – La negoziazione organizzativa

Sommario

| | |
|-----------------------------|---|
| Descrizione/ finalità | 3 |
| Obiettivi didattici | 4 |
| Destinatari | 5 |
| Contenuti | 6 |
| Struttura | 7 |

Descrizione/finalità

Il corso fornisce le nozioni di base sulle tecniche per condurre i processi di negoziazione in modo efficace.

Obiettivi didattici

Al termine del corso l'allievo sarà in grado di:

- Riconoscere i principali fattori coinvolti nei processi di negoziazione
- Distinguere gli aspetti relazionali e di potere che intervengono in fase di conflitto e di trattativa
- Pianificare nel dettaglio un intervento di negoziazione
- Descrivere i metodi per creare un'area di consenso tra le parti in gioco
- Illustrare le strategie per superare situazioni difficili

Destinatari

Dirigenti e dipendenti interessati ad acquisire le competenze per gestire relazioni interpersonali di carattere conflittuale.

Prerequisiti

Nessuno.

Contenuti

Il corso approfondisce le seguenti tematiche:

Argomenti

- L'arte di negoziare: introduzione e presupposti
- Aspetti relazionali e potere
- Gli aspetti relazionali della negoziazione
- Il metodo e la pianificazione
- Superare situazioni difficili

Struttura

Modulo 1

| Unità didattica | Tipologia |
|---|-------------------|
| 1.1 La vacanza in montagna | Web Fiction |
| 1.2 L'arte di negoziare: introduzione e presupposti | Multimedia Lesson |
| 1.3 L'arte di negoziare | Mind Map |
| 1.4 Aspetti relazionali e potere | Multimedia Lesson |
| 1.5 Gli aspetti relazionali della negoziazione | Mind Map |
| 1.6 La gara di nuoto | Job Game |
| 1.7 Il metodo e la pianificazione | Multimedia Lesson |
| 1.8 Il metodo e la pianificazione | Mind Map |
| 1.9 Superare situazioni difficili | Multimedia Lesson |
| 1.10 Superare situazioni difficili | Mind Map |
| 1.11 Un po' a ciascuno | Job Game |
| 1.12 Test di fine corso | Test |

Durata / Tempo di apprendimento (parametro 40 slide/ora)

4 ore 15 minuti

Risorse

Sono presenti approfondimenti.

Esercitazioni e test

Sono presenti esercitazioni intermedie (risposta multipla, vero/falso, completamento, abbinamento) – Job game – Test finale.