

NEGOZIARE UNA TATTICA QUOTIDIANA

QUANDO NE ABBIAMO BISOGNO?

Non riusciamo a mantenere dei buoni rapporti, stabili nel tempo, quando sul lavoro c'è discordanza e dobbiamo cercare di far valere le nostre opinioni. Abbiamo difficoltà a riconoscere il vantaggio reciproco e cadiamo in dinamiche conflittuali.

	<p>Obiettivi e contenuti</p>	<p>Quando si lavora quotidianamente dobbiamo trovare accordi e negoziare soluzioni con colleghi, col capo, con i clienti, con i fornitori. Per farlo usiamo un metodo che abbiamo acquisito negli anni e ci accorgiamo che non sempre funziona perché in realtà esistono almeno 5 tipi di negoziazione che richiedono tattiche completamente diverse.</p> <p>In questo percorso conosceremo le diverse tecniche che possiamo mettere in atto, ci alleneremo a costruire i benefici negli accordi e disegneremo un mindset strategico.</p>
	<p>Metodologia</p>	<p>Webinar: lezioni online in modalità sincrona in cui partecipanti e docenti interagiscono in diretta; utilizzo di filmati, slides, esercitazioni, mappe mentali.</p>
	<p>Destinatari</p>	<p>Donne e uomini, livelli medio e medio-alto, dirigenti.</p>
	<p>Docente</p>	<p>Roberta Bortolucci, trentennale esperienza di docenza per aziende pubbliche e private. Coach e consulente di organizzazione aziendale.</p>
	<p>Durata</p>	<p>2 ore</p>
	<p>Calendario e piattaforma webinar</p>	<p>Data del webinar: data da definire</p> <p>Il corso verrà svolto in modalità webinar attraverso la piattaforma ZOOM (www.zoom.it)</p>