

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.