

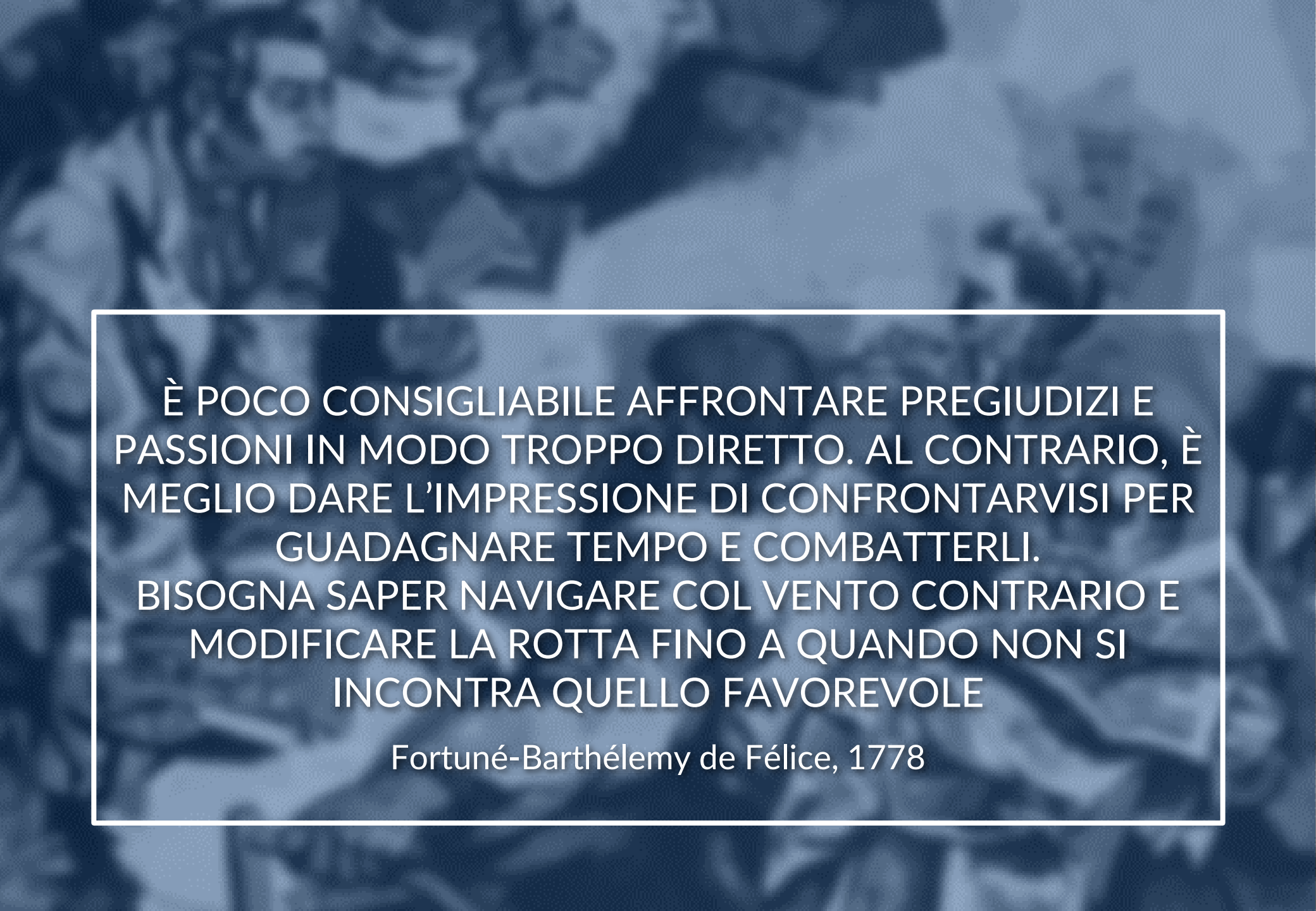


Le Palestre

Allenamento sul campo per competenze fondamentali

NEGOZIAZIONE E GESTIONE DEI CONFLITTI





È POCO CONSIGLIABILE AFFRONTARE PREGIUDIZI E
PASSIONI IN MODO TROPPO DIRETTO. AL CONTRARIO, È
MEGLIO DARE L'IMPRESSIONE DI CONFRONTARVISI PER
GUADAGNARE TEMPO E COMBATTERLI.
BISOGNA SAPER NAVIGARE COL VENTO CONTRARIO E
MODIFICARE LA ROTTA FINO A QUANDO NON SI
INCONTRA QUELLO FAVOREVOLE

Fortuné-Barthélemy de Félice, 1778

Perché una Palestra sulla Negoziazione e la Gestione dei Conflitti

Spesso aziende, comunità, gruppi di lavoro, singoli individui si trovano ad affrontare, nella relazione reciproca, «momenti difficili» e spesso senza strumenti utili ad una gestione efficace del rapporto. Si tratta di situazioni in cui le persone coinvolte sono chiamate a risolvere divergenze e conflitti di natura relazionale, organizzativa o economica e a cercare di pervenire ad un accordo.

Questa Palestra esperienziale nasce da una domanda: come passare dal conflitto alla cooperazione? Ovvero, come trasformare uno scontro in un incontro, o meglio, in un problema da risolvere insieme?

L'imperativo della cooperazione è presente ovunque e anche nell'ambito del management è ormai indispensabile.

Cooperare non significa escludere la competizione, né

eliminare le diversità, ma trattarle in modo costruttivo. La via che dal potenziale conflitto porta alla cooperazione è quella della negoziazione, strumento efficace per risolvere contrasti, stringere accordi, stipulare contratti.

I partecipanti, attraverso questa Palestra, potranno comprendere come arrivare alla cooperazione al tavolo negoziale e come sostenerla di fronte agli ostacoli apparentemente insormontabili che quotidianamente si incontrano: attacchi, rabbia, sfiducia, abitudine, interessi che sembrano opposti e tentativi di affermazione.

Obiettivi e metodologia della Palestra

La Palestra si pone l'obiettivo di sviluppare la competenza negoziale, oggi imprescindibile, per realizzare i propri obiettivi di business, esercitando il meno possibile «l'autorità formale» e facendo leva sulla capacità di convincere i capi, collaboratori, clienti delle proprie ragioni.

I partecipanti apprenderanno **Strategie, Metodologie e Tecniche** che gli permetteranno di non essere sopraffatti dalle difficoltà, dagli errori, dalle emozioni e dai problemi che incontreranno durante la trattativa. Consolidano e metteranno alla prova le loro capacità di influenzare e convincere, componenti decisive della negoziazione. Conosceranno il valore dell'Etica e della Reputazione, quali leve indispensabili per riuscire a esercitare l'influenza e affermare la propria «forza» nel guidare la controparte al tavolo negoziale.

I **Modelli** a cui la Palestra si ispira sono molteplici e integrati. Si tiene conto delle scuole della trazione diplomatica avviata dai francesi, ma altresì degli insegnamenti di Harvard, fondati sulla negoziazione integrativa e WIN-WIN, senza tralasciare le tendenze più attuali che ripercorrono l'analisi delle situazioni limite (liberazione di ostaggi).

Il metodo della Palestra, nell'ambito della quale si possono sviluppare modalità decisionali, relazionali, riflessive in un contesto sperimentale, consente di raggiungere gli obiettivi formativi aiutando i partecipanti a confrontarsi con i propri punti di forza e aree di miglioramento. Il tutto attraverso modalità di conduzione fortemente pratiche ed esperienziali, centrate sulla massima interazione tra partecipanti, speaker, consulenti.

Obiettivi e metodologia della Palestra

Con l'obiettivo di ottimizzare l'efficacia della Palestra, The European House - Ambrosetti propone un'architettura composta da 3 momenti:

PRE-WORK: prima dell'inizio dell'iniziativa i consulenti forniranno documenti e letture sui temi relativi alla negoziazione per dare a tutti i partecipanti conoscenze essenziali

WORK: le giornate formative prevedono due approcci all'apprendimento: una «logica frontale» per condividere contenuti e modelli ed una logica della Palestra di sperimentazione, in gruppi ristretti, per allenare le conoscenze apprese e fissarle nell'esperienza



Gruppo unico (circa il 30% del tempo complessivo): condividere informazioni, diffondere modelli e riferimenti teorici



Attività in gruppi distinti (circa il 70% del tempo complessivo): sperimentare tecniche e soluzioni attraverso simulazioni costruite ad hoc

HOMEWORK: le giornate della Palestra si concluderanno con l'assegnazione di attività individuali da svolgere a casa o durante l'attività professionale quotidiana

I temi chiave della Palestra

Il negoziatore eccellente è colui che mira non solo ad ottenere il «miglior accordo», ma soprattutto a generare valore per sé e per gli altri, siano questi gli interlocutori esterni o interni all'organizzazione, la propria squadra o ovviamente, l'azienda.

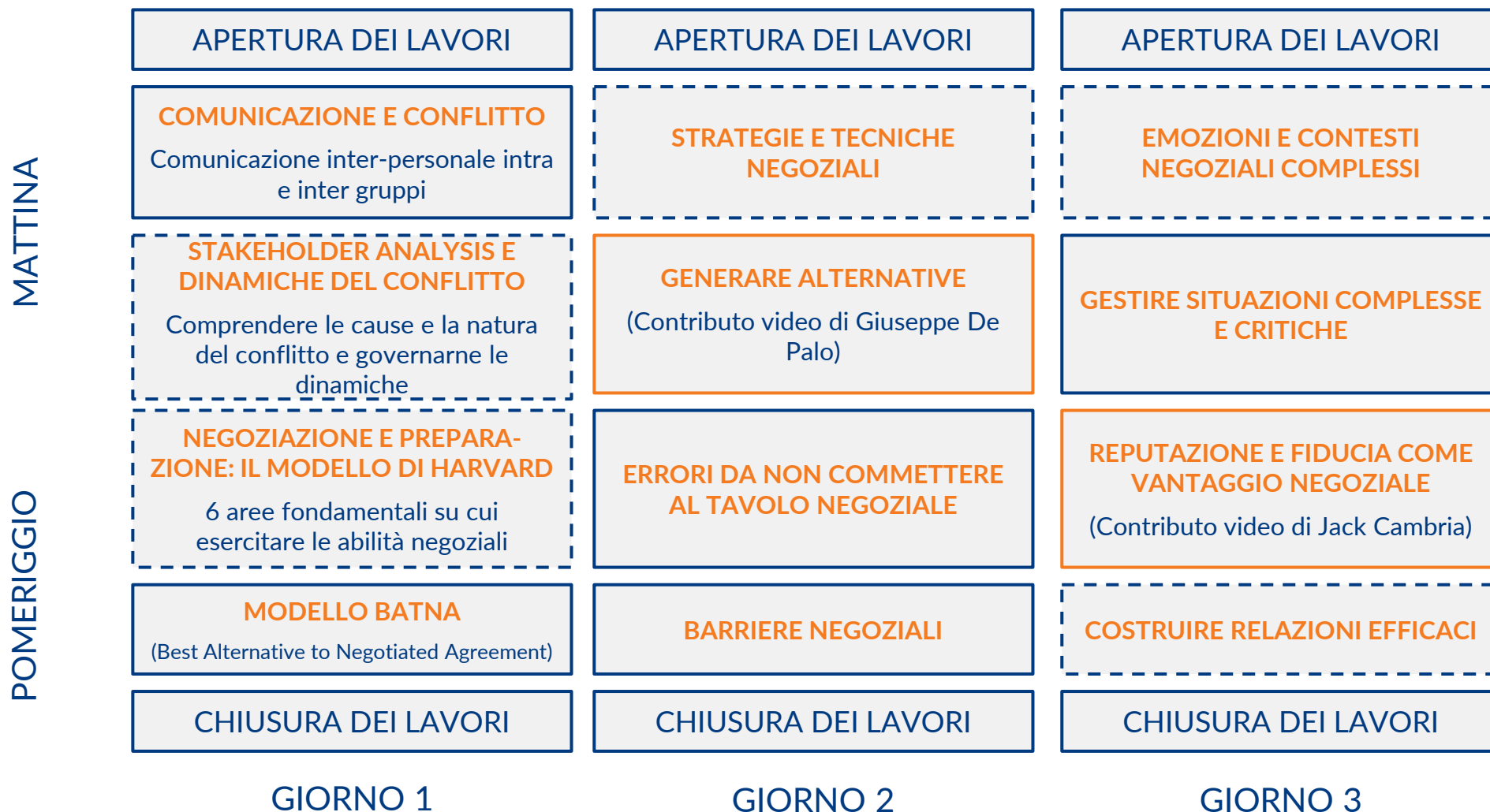
- ✓ Negoziare e «guidare» la controparte: tecniche per la creazione e condivisione di valore
- ✓ Le trattative complesse: *Conflict Resolution*
- ✓ Metodo e Strumenti per governare efficacemente il conflitto
- ✓ La gestione dei momenti difficili al tavolo delle trattative
- ✓ I terreni di gioco della negoziazione: il tavolo e la preparazione della trattativa
- ✓ Metodologia per la preparazione di negoziazioni complesse
- ✓ Le 7 aree fondamentali su cui esercitare le proprie abilità negoziali (Harvard Negotiation Project)
- ✓ Costruzione del quadro di riferimento e il modello BATNA
- ✓ Comportamenti propri e altrui da tenere sotto controllo

I temi chiave della Palestra

La negoziazione è un processo in cui le parti risolvono controversie, individuano soluzioni, concordano linee di azione e cercano di costruire alternative che soddisfino gli interessi di entrambe. Negoziare significa dialogare per la risoluzione del conflitto, mantenendo sempre integro il legame finché non si raggiunge un accordo.

- ✓ La negoziazione strategica all'interno e esterno dell'organizzazione
- ✓ Le emozioni nei contesti negoziali complessi
- ✓ Rapporto tra emozioni, cognizione e comportamento al tavolo negoziale
- ✓ Costruire alternative e gestire la BATNA
- ✓ Creatività nella costruzione di possibili accordi
- ✓ Tecniche per creare e costruire relazioni efficaci
- ✓ 4 errori da non commettere al tavolo negoziale
- ✓ Strumenti per non diventare «ostaggi» della controparte, nonché per influenzare e convincere la controparte a prendere decisioni costruttive anche sotto pressione
- ✓ Il gioco reputazionale nelle negoziazioni ripetitive

Architettura del percorso



Approfondimento individuale opzionale

Uno strumento di Self-Assessment che valuta specifici aspetti della personalità può essere di aiuto al singolo partecipante per riflettere su aspetti che possono essere predittivi di **una performance professionale di successo**. In seguito alla compilazione del test è previsto un colloquio di restituzione dei risultati, della durata di 2 ore, con un coach certificato.

AUTOVALUTAZIONE: IL REPORT DI SIX SECONDS®

L'Intelligenza Emotiva (IE), come definita da Six Seconds®, è un set di competenze che ti consentono di mettere insieme pensiero ed emozione per prendere decisioni ottimali.

Uno dei compiti del leader è spingere ogni singolo membro del team a svolgere il proprio lavoro oltre la capacità individuale. Significa coinvolgere le persone per utilizzare pienamente il potenziale. Quando un leader è consapevole, autentico, appassionato e agisce con integrità, costruisce fiducia, appartenenza ed allineamento per favorire un ambiente in cui le persone possano dare il miglior apporto possibile.

Per iniziare, è necessario esplorare attentamente se stessi per riconoscere i propri punti di forza e le aree di miglioramento, così da costruire un percorso di sviluppo sostenibile e allineato ai propri valori.

Lo strumento di *Self-Assessment* chiamato *Leadership Report* darà indicazioni su come costruire e applicare la tua IE per migliorare la leadership. Troverai la spiegazione di ogni competenza e il valore che può avere per te come leader, oltre a dei suggerimenti per lavorare sulle tue capacità e far leva sui tuoi punti di forza.



IL LEADERSHIP REPORT®

Leadership Report® è un questionario chiaro, semplice e rapido (tempo di compilazione Massimo 30 minuti).

Ha 3 caratteristiche chiave:

1. Il report è uno strumento. Questi risultati devono essere intesi come stimolo per una tua riflessione personale; non rappresentano la verità in senso assoluto.
2. L'IE si può apprendere. Il SEI misura otto competenze che si possono allenare.
3. Serve per utilizzare in modo più consapevole i punti di forza. I tuoi talenti sono una risorsa. Sono il meccanismo che determina il cambiamento. Le tue competenze più forti sono: trovare nuove soluzioni, far nascere energia e motivazione e gestire le proprie emozioni. Come le stai usando ogni giorno come leader?

Area	Valore	Interpretazione
Self Awareness	Riconoscere i tuoi schemi e sentimenti ti farà capire cosa "ti spinge a comportarti in un certo modo".	Hai sviluppato un livello di consapevolezza che ti aiuta il più delle volte. Riesci a trarre informazioni dalle emozioni e conosci le tue reazioni tipiche. Aumentare la padronanza in quest'area ti darà ulteriori informazioni per gestire la performance delle persone.
Self Management	Scegliere di rispondere consapevolmente oppure reagire inconsapevolmente influisce sui tuoi risultati.	Il più delle volte riesci a gestire le tue reazioni. Tuttavia, quando sei sovraccarico o quando sorgono problemi e le sfide si accumulano, potresti cedere alla pressione e reagire in modo spropositato. Rafforza i tuoi punti di forza in quest'area; risponderai in modo appropriato alle richieste di leadership. Vedrai benefici nella tua creatività e capacità di prendere decisioni.
Self Direction	Allineare le tue scelte quotidiane con una visione strategica, dà energia e sblocca il tuo potenziale.	Hai iniziato a sviluppare il tuo senso di scopo e le capacità necessarie per creare legami con gli altri. Rafforzare tali competenze ti aiuterà a generare connessioni migliori e raggiungere il pieno potenziale come leader.

Onorari

Il corrispettivo economico per la partecipazione alla PALESTRA «**NEGOZIAZIONE e GESTIONE DEI CONFLITTI**» è di
€ 2.250 a persona al netto di IVA.

Il corrispettivo per il *Self Assessment Opzionale* e per *una sessione di Coaching individuale* di restituzione dei risultati del Test, della durata di 2 ore - è pari a **€ 600** al netto di IVA.

Specifiche valutazioni verranno effettuate per eventuali progetti *On-Demand* realizzati per singole organizzazioni.

academy@ambrosetti.eu

The European House - Ambrosetti
Via Francesco Albani, 21 - 20149 Milano
Telefono: +39 02 46753.291
www.ambrosetti.eu