

ASSIRM FORMAZIONE

MANAGERIAL SKILLS

20
22

4
MAG

ore
14.30
17.30

NEGOZIAZIONE AVANZATA: GESTIRE I RAPPORTI DI POTERE FRA LE PARTI E GENERARE ALTERNATIVE PER LA COSTRUZIONE DELL'ACCORDO

Obiettivi specifici:

- Sviluppare la capacità di preparare in modo adeguato una negoziazione
Imparare a riconoscere le principali situazioni negoziali
- Sviluppare la capacità di modificare il proprio stile negoziale in base all'interlocutore e al momento della trattativa
- Sviluppare la capacità di strutturare il processo negoziale a partire dalla fase di preparazione.
Imparare a gestire i conflitti e risolvere situazioni di impasse in modo creativo

Contenuti:

- Il modello delle 4P (Preparazione, Processo, Percezione del potere, Persone)
- Definizione degli elementi chiave del negoziato
- Differenti contesti di negoziazione e di stili negoziali
- La preparazione alla negoziazione
- La definizione degli obiettivi
- La definizione del proprio Best alternative to a negotiated agreement (BATNA) e di quello della controparte
- La ricerca degli interessi della controparte
- Definizione della strategia negoziale: le tattiche di pressione e induzione, generazione delle alternative e costruzione dell'accordo
- La prima offerta sul tavolo e le concessioni: come gestire al meglio l'intera zona di possibile accordo
- La gestione del potere contrattuale, del tempo e del rischio, dell'ansia e dell'incertezza
- La dinamica dei rapporti di potere fra le parti
- La gestione dei conflitti e gli stili di gestione del conflitto
- La gestione delle emozioni

Metodologia:

- Simulazione di un role play di negoziazione (esempio con 8 partecipanti):
 - Suddivisione dell'aula in 4 coppie, due di buyer e due di seller
 - Le quattro coppie saranno inviate in breakout rooms separate. Verranno loro consegnati i casi specifici per il ruolo
- Avranno 30 minuti per prepararsi
- Alla fine del periodo di preparazione i 4 gruppi saranno abbinati in due gruppi composti da venditori e buyer per la simulazione
- La simulazione durerà 15 minuti e sarà registrata dal docente

Feedback ai partecipanti:

- Fondamenti teorici (interessi, Zona di possibile accordo, BATNA)
- Visione dei video
- Comparazione delle strategie adottate, della sequenza delle concessioni e del risultato finale
- Feedback individuali durante la visione del video
- Gestione del tempo e delle emozioni
- Gestione della dinamica di potere

Questionario sugli stili negoziali:

- Valutazione e comparazione dei diversi diagrammi
- Link con le simulazioni per determinare i diversi stili negoziali e la loro efficacia a seconda delle situazioni negoziali
- Feedback individuale



Yadvinder S. Rana

Principal Consultant

@ Neglob

Laureato in Ingegneria presso il Politecnico di Torino, MBA presso la Manchester Business School, Dottorato di ricerca in Negoziazioni Internazionali Complesse.

È stato Direttore Commerciale per Africa, Asia e Pacifico in Azimut-Benetti dal 2005 al 2010, allargandone la presenza in Cina, India, Giappone, Corea del Sud, Sud Est Asiatico, Medio Oriente (Arabia Saudita, Kuwait, EAU, Bahrein, Libano), Tunisia, Marocco, Egitto, Sud Africa e Australia e gestendo direttamente le attività commerciali e di marketing a Shanghai e Mumbai. In precedenza, dal 1998 al 2004, ha ricoperto ruoli internazionali nell'ambito del Gruppo Fiat in Pennsylvania, a Londra e Lione, in particolare come gestore di progetti di integrazione acquisti e sales durante i merger fra Case e New Holland, Iveco e Renault V.I. e la JV fra Fiat Auto e GM.

Attualmente è Professore di Cross Cultural Negotiation and Management presso l'Università Cattolica del Sacro Cuore. Progetta ed eroga corsi di negoziazione avanzata presso Università, Business School ed aziende. È autore del libro "The 4Ps Framework: Advanced Negotiation and Influence Strategies for Global Effectiveness".

SINGOLO CORSO ONLINE
QUOTA DI ISCRIZIONE: **119 € + IVA**
PER GLI ASSOCIATI ASSIRM
È RISERVATO UNO **SCONTO DEL 20%**

Iscrizioni online, [registrati qui](#).

Per ulteriori informazioni:

ASSIRM

C.so Magenta, 85 - 20123 Milano

Tel. 02 58315750

centrostudi@assirmservizi.com

ASSIRM
Ricerca. Conoscenza. Futuro.