

II POTERE MAGICO DELLA NEGOZIAZIONE

Seminario interattivo
condotto da Andrea Campagnolo e Roberto Latini



Forse il Capitano Cook non sarebbe morto se avesse saputo una cosa: quelli che a lui e agli uomini del suo equipaggio parevano semplici tronchi di legno, utili a riparare il loro veliero, erano in realtà i pali della recinzione di un territorio sacro per gli hawaiani. Così finì la vita di uno dei più celebri navigatori ed esploratori inglesi di tutti i tempi (e iniziò il suo mito).

Come evitare di fare la fine del Capitano Cook?

Iscrivendovi al nostro seminario!

IL PROGRAMMA

Prima parte: Che cos'è una negoziazione?

Negoziare rappresenta un processo di comunicazione finalizzato al massimo soddisfacimento delle parti.

Per raggiungere tale risultato bisogna imparare a gestire il complesso equilibrio fra i tre pilastri di una negoziazione efficace: relazione, accordo e interessi.

Seconda parte: Chi è un negoziatore?

Un bravo negoziatore esprime un mix tra arte e scienza che presuppone tanta formazione e allenamento: è un ottimo organizzatore, si muove con metodo e disciplina; ma soprattutto vive l'esperienza negoziale come un'attività di apprendimento e miglioramento continuo.

Per diventare un bravo negoziatore occorre sviluppare alcune competenze.

Quali? Quelle che comunemente vengono definite *soft skills* ma che l'Organizzazione Mondiale della Salute ha ribattezzato *life skills* per la loro rilevanza nella sfera emotiva, cognitiva e relazionale di ciascuno di noi.