

Negoziare efficacemente all'interno della vostra organizzazione

Comunicare e gestire il conflitto con colleghi, collaboratori e dipendenti

Il corso insegna a:

- Affrontare le difficili situazioni che emergono durante operazioni di fusione e acquisizione
- Riconoscere e affrontare adeguatamente situazioni conflittuali
- Comunicare con padronanza ed efficacia
- Condurre al meglio complicati negoziati commerciali
- Utilizzare gli strumenti più adatti per trattare con persone difficili o particolarmente sotto stress
- Influire sul maggior numero di interlocutori possibile
- Negoziare efficacemente anche quando è molto importante preservare le relazioni

Destinatari:

- Amministratori
- Dirigenti e supervisor
- Venditori e acquirenti
- Specialisti del customer service
- Professionisti in genere
- Pianificatori aziendali

Durata del corso: 1 giorno

Numero di partecipanti: non più di 24

Fusioni, acquisizioni e ristrutturazioni sono momenti critici per tutte le organizzazioni. Se mal gestiti o vissuti, essi rischiano di non generare il beneficio atteso, quando non addirittura di peggiorare le cose. Il corso, partendo dall'analisi di "case-studies" anche molto noti, prepara i partecipanti a gestire queste situazioni nel modo più adatto. Al termine del corso, sia coloro che gestiscono i progetti d'integrazione organizzativa, sia coloro che vi partecipano, saranno in grado di massimizzare le opportunità generate da simili cambiamenti, riducendo le gravi inefficienze che solitamente li accompagnano.

Agenda del corso

- Le alternative migliori all'inefficace impostazione "fight or flight"
- Riconoscere le dinamiche sottostanti al conflitto ed analizzare il vero problema
- Diminuire l'ansia ed aumentare la sicurezza
- Incrementare le idee e creare diverse opzioni
- Identificare elementi utili per diminuire il livello di tensione
- Proporre opzioni che possono cambiare la percezione delle alternative del nostro interlocutore
- Riconoscere le tattiche consuete di manipolazione
- Neutralizzare i "negoziatori duri"
- Mantenere la concentrazione e la produttività in un momento di rapido cambiamento
- Imparare a negoziare in team
- Aiutare lo staff, istruito per operare in condizioni diverse, ad adattarsi ai vostri metodi
- Migliorare morale e produttività
- Trasformare l'opposizione in cooperazione
- Acquisire la capacità di gestire le emozioni forti e monitorare quelle altrui
- Riconoscere gli errori e recuperare dalle perdite