

LA NEGOZIAZIONE EFFICACE NELLE RELAZIONI DI LAVORO: COME GESTIRE I TEAM, I RAPPORTI INTERPERSONALI E I CONFLITTI

MILANO, 16 - 17 APRILE 2013

Sede: FAST CENTRO CONGRESSI (P.le R. Morandi, 2 – Milano)

La negoziazione è una componente quotidiana della vita aziendale e non si riferisce soltanto agli aspetti di vendita. Per la maggior parte dei manager italiani la negoziazione è trasversale in azienda, a tutti i livelli e in tutti i ruoli, nessuno escluso.

E' utile per gestire il proprio team di lavoro, per superare costruttivamente un conflitto o una modalità per guadagnare stima e accrescere il consenso.

Questi scambi comunicativi sono difficili da gestire a livello emotivo e spesso portano a uno stato di demotivazione, proprio o degli altri.

Il corso si pone l'obiettivo di presentare un sistema innovativo di negoziazione che consentirà di aumentare la propria efficacia personale nelle trattative, soprattutto quando si deve dialogare con interlocutori "difficili".

Il corso rivolto a tutti coloro che sono chiamati quotidianamente a prendere decisioni operative e organizzative importanti e negoziare accordi (anche di natura non commerciale).

La modalità di svolgimento del corso sarà molto coinvolgente e interattiva secondo l'approccio utilizzato dai docenti del "learning by doing".

Con riferimento a questo corso, che già da due anni si svolge presso la Società Technip Italy di Roma, la dr.ssa Pia Paparozzi (Training & Internal Communication Department Manager) ci ha scritto:

"Rigenerare costantemente le competenze in materia di potenzialità comunicative e di relazioni negoziali è uno degli obiettivi prioritari cui la Technip Italy tende già da anni. Il consenso è divenuto un bene necessario Le relazioni realizzate all'interno del contesto lavorativo incidono sull'intera organizzazione aziendale e i suoi rapporti con l'esterno,..... . Sulla base di queste premesse, è stato richiesto ad Animp di progettare un corso aziendale ad hoc dedicato alla comunicazione e negoziazione. Animp e i suoi docenti si sono sempre proposti con forte apporto di competenze, fornendo prestazioni qualificate orientate al cliente. La loro capacità di coinvolgere e creare interesse ha reso le sessioni formative profittevoli, facendo percepire ai partecipanti la concreta opportunità di mettersi in gioco e di mettere in discussione comportamenti consolidati che non danno più risultati. La nostra valutazione è di piena coerenza tra risultati attesi e risultati conseguiti."

DOCENTI

Margherita CICCHETTI

Docente accreditato dal Ministero della Giustizia per i corsi per Mediatori Professionisti in materia Civile e Commerciale nell'ambito delle *Teorie e Tecniche della Comunicazione*. Collabora come consulente e formatrice presso società di formazione in diversi contesti dell'area comunicazione e delle competenze trasversali (sviluppo delle vendite, CRM, gestione dello stress, autostima). Esperta in particolare di tematiche relative alla customer satisfaction, comunicazione efficace, tecniche persuasive e negoziazione, PNL e comunicazione verbale e non verbale, si occupa da anni dello sviluppo e del potenziamento delle persone e delle organizzazioni attraverso interventi formativi, counseling e empowerment.

Giovanni BRUSASCA

Dopo una carriera in aziende manifatturiere e di servizi come Direttore del Personale svolge ora attività di formazione nell'area della comunicazione. Dal 1990 collabora con ANIMP come docente formatore su progetti nell'ambito del Project Management, eseguiti presso ANIMP e Aziende associate, con particolare riferimento a: Il Project Management nelle PMI, Le Competenze distintive del manager qualificato, Formazione per formatori. La comunicazione efficace e le relazioni interpersonali. La gestione dello stress, La leadership. Le tecniche di negoziazione

PROGRAMMA

16 APRILE 2013

- ▶ SALUTO E PRESENTAZIONE DEL SEMINARIO
- ▶ GLI ELEMENTI DEL PROCESSO DI COMUNICAZIONE E L'IMPORTANZA DEL FEED-BACK
- ▶ LA COMUNICAZIONE LOGICA E ANALOGICA
- ▶ LE COMUNICAZIONI DISTORTE: GLI ERRORI DELLA PERCEZIONE
- ▶ IMPARARE AD ASCOLTARE, L'ASCOLTO ATTIVO PER UNA COMUNICAZIONE EFFICACE
- ▶ I FONDAMENTI DELLA NEGOZIAZIONE: IMPARARE AD ESSERE PERSUASIVI, LE 10 TECNICHE

17 APRILE 2013

- ▶ IDENTIFICARE IL PROPRIO STILE NEGOZIALE
- ▶ APPRENDERE LE STRATEGIE DELLA CORRETTA NEGOZIAZIONE
- ▶ SUPERARE LE POSIZIONI CONFLITTUALI ATTRAVERSO LA NEGOZIAZIONE
- ▶ SVILUPPARE APPROCCI CREATIVI E FLESSIBILI
- ▶ IL RUOLO GIOCATO DALLE EMOZIONI NEI PROCESSI DECISIONALI
- ▶ TECNICHE DI NEGOZIAZIONE WIN/WIN
- ▶ SIMULAZIONI VIDEOREGISTRATE
- ▶ GIRO DI TAVOLO, DISCUSSIONE E CHIUSURA DEI LAVORI

INFORMAZIONI E CONDIZIONI GENERALI

ORARIO	Registrazione: 9.00 – inizio lavori 9.15 Orario lezioni: 9.15 – 18.00
SEDE	FAST – P.le R. Morandi, 2 - Milano
SEGRETERIA	Segreteria organizzativa (Manuela Corbetta) manuela.corbetta@animp.it Segreteria amministrativa (Manuela Tonolini) manuela.tonolini@animp.it ANIMP – Via E. Tazzoli, 6 – 20154 Milano tel: 02-67100740 Fax: 02-67071785

SCHEDA ISCRIZIONE

Compilare e sottoscrivere la scheda di iscrizione **da inoltrare alla segreteria organizzativa corsi** via mail o fax

COME RAGGIUNGERE LA SEDE DEL CORSO

in metropolitana : MM linea 1 – stazione Palestro - MM linea 3 stazione Turati (uscita Cavour)

in tram : Linee 1 – 2 in bus : Linee 61 – 94

in treno : dalla Stazione Centrale con MM linea 3

passante ferroviario : Stazione Milano Repubblica e quindi MM linea 3 – stazione Turati

Si sconsiglia l'uso dell'auto privata causa difficoltà di parcheggio nella zona

QUOTE DI PARTECIPAZIONE

€ 650,00 più IVA 21% (quota SOCI Animp-Oice-Aiman-Aldai-Anicta-Assistal)

€ 850,00 più IVA 21% (quota NON SOCI)

sconto quantità: per iscrizioni multiple (almeno tre) sarà praticato uno sconto del 10% sulla terza quota e sulle eventuali successive

sconto registrazione anticipata: sarà praticato uno sconto del 10% per tutte le iscrizioni che perverranno entro il 15 marzo 2013; questa offerta si cumula con lo sconto quantità

Le quote comprendono documentazione didattica, pranzo e coffee break.

Il corso è finanziabile per consulenza e informazioni si suggerisce contattare ECOLE Enti Confindustriali Lombardi per l'Education - dr.ssa Emanuela Luppino tel. 02-26255384. Ai Soci ANIMP saranno applicate le tariffe agevolate riservate ai Soci Ecole.

MODALITA' DI ISCRIZIONE

Le iscrizioni saranno accettate in ordine progressivo di arrivo, fino a completamento posti. Il contratto si intende perfezionato al ricevimento da parte di Animp del modulo di iscrizione sottoscritto in ogni sua parte, a fronte del quale sarà emessa relativa fattura. Non si garantisce che saranno accettate le iscrizioni che perverranno oltre la data del 4 marzo 2013

MODALITA' DI PAGAMENTO

Il pagamento dovrà essere effettuato anticipatamente alla data del seminario, dopo il ricevimento della lettera di accettazione. Successivamente seguirà fattura, che sarà emessa secondo le modalità fornite sulla scheda di iscrizione.

L'importo stabilito dovrà essere versato ad Animp Servizi srl tramite bonifico bancario presso

UNICREDIT BANCA, Ag. Via D. Scarlatti 31 - 20124 Milano

IBAN: IT87Q0200801758000100408125 - BIC/SWIFT: UNCRITM1M67 P.IVA /C.F. di Animp Servizi 07843320156

RINUNCE

In caso di rinuncia effettuata per iscritto entro il 8 aprile 2013 sarà addebitato il 25% della quota di partecipazione; entro il 12 marzo 2013 sarà addebitato il 50% e successivamente o in caso di mancata partecipazione sarà fatturata l'intera quota.

Animp si riserva la facoltà di:

- rimandare o annullare il seminario programmato dandone tempestiva comunicazione ai partecipanti, con l'unico obbligo di provvedere al rimborso delle quote pervenute.
- accettare eventuali richieste di sostituzione del nominato del partecipante che pervengano per iscritto prima dell'inizio del seminario.

FORO COMPETENTE

Per qualsiasi controversia relativa all'interpretazione, all'esecuzione ed all'adempimento del seguente contratto, le Parti concordano che sarà esclusivamente competente il Foro di Milano.

SCHEDA DI ISCRIZIONE AL SEMINARIO
LA NEGOZIAZIONE EFFICACE NELLE RELAZIONI DI LAVORO:
COME GESTIRE I TEAM, I RAPPORTI INTERPERSONALI E I CONFLITTI
MILANO, 16-17 APRILE 2013

Si chiede iscrizione per:

NOME E COGNOME	
TITOLO DI STUDIO	
ANNO DI NASCITA	
ATTUALE MANSIONE AZIENDALE	
AZIENDA	
SETTORE DI ATTIVITÀ DELL'AZIENDA	
INDIRIZZO (VIA-CAP-CITTÀ)	
INDIRIZZO E-MAIL DEL PARTECIPANTE	
INDIRIZZO E-MAIL UFFICIO CONTABILITÀ PER L'INOLTRO DELLA FATTURA	
N. DI TELEFONO	
N. DI FAX	
C.F. / P.IVA	

- Quota SOCIO € 650,00 + IVA
- Quota NON SOCIO € 850,00 + IVA
- Riduzione del 10% per iscrizione multipla (sulla terza iscrizione e successive)
- Riduzione del 10% per iscrizione entro il 15 marzo 2013

- Ai sensi dell'art. 1341 C.C. approviamo quanto espressamente indicato nelle Condizioni Generali del presente dépliant.
- Ai sensi degli artt. 46 e 47 DPR 445/00 e del D.Lgs 196/2003 la restituzione della presente scheda è da considerarsi quale esplicita autorizzazione ad utilizzare i dati personali e Aziendali per gli scopi relativi all'organizzazione del corso e per future comunicazioni.

TIMBRO E FIRMA