



Webinar

Laboratori esperienziali di negoziazione Strategie, tecniche, tattiche, stratagemmi

La strategia senza la tattica è la più lenta strada per raggiungere la vittoria.

La tattica senza strategia è il rumore che precede la sconfitta.

Premessa

Per chi svolge la professione dell'avvocato, ma anche per l'imprenditore o il manager in azienda, saper negoziare è una competenza indispensabile, oggi sempre più richiesta, anche alla luce delle ultime modifiche del processo civile. Saper negoziare è una vera e propria arte che necessita non solo di metodo e tecniche ma anche capacità di saper costruire una strategia di negoziazione.

La parola strategia significa "l'arte del generale", intesa come capacità di avere la visione di insieme che permette di prendere le decisioni più corrette. Le radici di questo concetto risalgono al 500 a.c., all'epoca del cinese Sun Tzu, il quale, nel suo trattato "L'arte della guerra", afferma che un buon condottiero non dovrebbe mai affrontare una contesa senza prima avere ben chiara la strategia da adottare. Essa è un piano di azione a lungo termine per pianificare una sequenza di scelte/azioni, tra loro separate, che vanno coordinate, unitamente alle tattiche, per il raggiungimento di un obiettivo finale.

Mentre la strategia rappresenta la destinazione e la modalità con la quale si vuole raggiungere un obiettivo, la tattica descrive invece le azioni specifiche che bisogna compiere lungo la strada.

Poiché gli effetti delle scelte e delle azioni modificano l'ambiente operativo in cui operano gli agenti, in quanto le decisioni prese determinano retroazioni, lo stratega deve avere varie capacità, tra cui anche saper modificare in corso d'opera la strategia sulla base delle nuove informazioni assunte e delle condizioni dell'ambiente operativo, puntando a obiettivi sub ottimali a maggiori probabilità di successo.

Saper costruire una strategia in ambito negoziale, necessita di un approccio di tipo scientifico che, in estrema sintesi, per un corretto processo negoziale, prevede questi step:

1. visione;
2. definizione del/degli obiettivo/i;
3. studio e identificazione della strategia;
4. studio e attuazione della tattica.

Obiettivo

Acquisire competenze per creare strategie funzionali ai propri obiettivi che diminuiscano i rischi e massimizzino i risultati.

Contenuti

- Come sviluppare la visione di insieme.
- Riconoscere il proprio stile negoziale e saperlo modificare in relazione ai nostri interlocutori.
- Tecniche di negoziazione.
Le strategie delle arti marziali morbide applicate alla negoziazione.
- Applicazione delle arti marziali morbide: dirigere la forza dell'avversario contro l'avversario stesso.
- Il Tao e la rotazione dei punti di vista.
- Le variabili negoziali: come scoprirle per creare valore.
- Le tattiche.
- Strategie competitive, strategie cooperative: vantaggi e svantaggi.
- Arte della guerra e stratagemmi cinesi.
- Creatività e pensiero laterale.

Destinatari

Il corso è rivolto ad avvocati, commercialisti, gestori della crisi di impresa, manager, imprenditori e a tutti coloro che, indipendentemente dalla formazione e dalle competenze, siano interessati ad acquisire tecniche, tattiche e strategie per condurre efficacemente le negoziazioni.

Struttura analitica del webinar

10 incontri mensili, di 4 ore ciascuno, per un totale di 40 ore. In ogni incontro verrà data la possibilità ai partecipanti di portare in aula un proprio caso concreto sul quale creare la strategia di negoziazione.

Date e orario

14.30/18.30

25 gennaio

22 febbraio

21 marzo

18 aprile

16 maggio

20 giugno

18 luglio

26 settembre

24 ottobre

21 novembre

Docente



Tiziana Fragomeni, avvocato negoziatore, esperta in ADR -metodologie alternative alla causa e al processo- che utilizza nel proprio lavoro per aiutare i suoi clienti a raggiungere accordi soddisfacenti senza giungere in tribunale. Responsabile scientifico dell'Associazione enne.zero, dove progetta e conduce ogni mese laboratori sul tema del conflitto, negoziazione, dinamiche relazionali e strumenti di auto-conoscenza. Autrice di testi in materia di mediazione e conflitto.

Quota di iscrizione: euro 600,00 IVA compresa per gli associati di enne.zero, euro 800,00 IVA compresa, per i non associati, comprensiva di materiale didattico, bibliografia e attestato di partecipazione.

Per iscrizioni, vedi scheda.