



CORSO SPECIALISTICO

NEGOZIAZIONE ED ABILITA' COMUNICATIVE

FEBBRAIO - MAGGIO 2020
TORINO



SIOI Sezione Piemonte e Valle d'Aosta
UNA Italy



NEGOZIAZIONE ED ABILITA' COMUNICATIVE



LUOGO

SEDE SIOI, TORINO



DATE

FEB - MAG 2020



LINGUA

ITALIANO



TERMINE ISCRIZIONE

31 DICEMBRE 2019

PRESENTAZIONE

CONTESTO

Nel corso degli ultimi anni sia le imprese private che gli studi legali hanno evidenziato la necessità di sviluppare nuove competenze in chi entra nel mondo del lavoro. Tra queste una di quelle che più viene richiesta è quella che fa riferimento allo sviluppo di maggiori capacità nel campo della negoziazione, abilità che specie all'estero è fortemente sviluppata già in ambito Universitario.

Per chi è intenzionato quindi a lavorare in un settore internazionale o che abbia forti connessioni con i Paesi esteri lo sviluppo di queste capacità appare sempre più necessario. Inoltre anche per chi opera solo all'interno di un contesto nazionale acquisire maggiori abilità in quest'ambito risulta sempre più necessario e altamente qualificante (non solo per quanto concerne le politiche aziendali e le decisioni imprenditoriali, ma anche riguardo le controversie di lavoro, le negoziazioni interorganizzative, e i problemi politici e giudiziari).

IL CORSO

Il corso, della durata di 40 ore, si pone come obiettivo quello di fornire strumenti concreti per la negoziazione. Per comprendere cosa spinge le persone a dire di sì, occorre avere conoscenza e consapevolezza delle basi comunicative, dei filtri cognitivi e comunicativi, nonché degli elementi emozionali e relazionali che entrano in gioco durante una negoziazione.

Verranno affrontate tematiche come il bisogno e la corrispondenza tra lo scopo e l'espresso, attraverso lo studio e l'applicazione anche delle tecniche utilizzate dai venditori e dai mediatori professionali. Gli argomenti verranno affrontati sia su base teorica che, soprattutto, su base pratica, al fine di essere in grado, a fine corso, di condurre una negoziazione, anziché subirla.

Verranno anche forniti strumenti per comprendere, organizzare e strutturare le informazioni in modo comunicativamente efficace, attraverso l'uso delle mappe mentali.

PROGRAMMA

1. Elementi fondamentali di comunicazione e negoziazione

Filtri cognitivi

Filtri comunicativi nella negoziazione

Infinito comunicativo nella negoziazione

Il paraverbale

L'uso del diaframma

Elementi di non verbale nella negoziazione

Tipologie di comunicazione in negoziazione

Come comunicare per la negoziazione: turn into yes

Strumenti organizzativi per la negoziazione

ISCRIZIONE, QUOTA E BORSE DI STUDIO

Chiunque può iscriversi al corso. E' possibile farlo inviando una mail a info@sioipiemonte.org.

Le iscrizioni sono aperte fino al **31 Dicembre 2019**.

Compagnia di San Paolo copre il costo del corso (quota di iscrizione pari a 450€) **tramite l'erogazione di 24 borse di studio**. A carico dei partecipanti rimane solo da versare i costi amministrativi pari a 25€.

Per poter accedere alla borsa di studio è necessario inviare, congiuntamente alla propria domanda di iscrizione, il proprio CV.

E' prevista anche l'organizzazione di un colloquio di selezione a gennaio 2020.

INFO

PER MAGGIORI INFORMAZIONI

SIOI Piemonte e Valle d'Aosta

Viale Maestri del Lavoro, 10

10127 Torino – Italy

info@sioipiemonte.org

www.sioipiemonte.org