

Seminario - HR 159

Strategie comunicative e di profilazione per la negoziazione



Corso presso: Festo Academy

Via Enrico Fermi, 36/38, 20057 - Assago (MI)

Durata: 2gg

Date: Per la prossima edizione in programma contattateci.

Scarica modulo iscrizione:
www.festoce.it/iscrizione

Rivolto a

Tutti coloro che desiderano migliorare la loro capacità di interagire, durante le attività negoziali, con interlocutori che adottano modalità comunicative differenti, comprendendone le motivazioni e variando il proprio comportamento di conseguenza.

Obiettivi

- Comprendere come le differenze comunicative influenzano il processo e l'esito di un negoziato
- Imparare a decodificare e analizzare in maniera schematica e razionale il comportamento altrui
- Ampliare la gamma delle proprie modalità di comunicazione

Contenuti

■ La legge della varietà richiesta ed il contesto negoziale.

■ Il modello DiSC per le differenze comportamentali:

- Le quattro dimensioni fondamentali: Dominanza, Influenza, Coscienziosità e Stabilità.
 - I 15 profili classici
 - Il sé proiettato ed il sé nascosto.
 - Lo stile di compensazione
 - Le quattro dimensioni e gli stili negoziali associati
 - Il bias culturale
- Il processo decisionale nei vari stili
- Come avviene la raccolta di informazioni per i diversi stili
- Incroci altamente conflittuali e come gestirli.
- Le tecniche distributive e le reazioni dei vari stili
- Le diverse resistenze all'approccio integrativo
- Motivazioni prevalenti
- Le paure tipiche e come gestirle
- Adattarsi all'interlocutore:
 - Mettere a fuoco la situazione
 - Valutare la necessità di informazioni

[Prosegue -->](#)

Pagina 1/2

- Scelta del ritmo negoziale
- Gestione della relazione sociale

- Suggerimenti per le diverse fasi negoziali:
- Programmazione
- Ice breaking
- Data collecting
- Presentazione delle proprie proposte
- Gestire obiezioni e paure
- Dare e chiedere commitment
- Gestire il post negoziazione: la continuità del rapporto.

■ Altri parametri di profilazione:

- Il locus of control
- I canali comunicativi preferenziali (VAK)
- L'automatismo strategico: I metaprogrammi significativi in relazione all'ambito negoziale
- Metaprogrammi a selezione primaria (focus di attenzione)

■ Altri metaprogrammi

- Chunk Up – Chunk Down (Portata)
- In Time – Through Time.
- Verso – Via da (Direzione)
- Procedure – opzioni
- In accordo – disaccordo

■ Domande di estrazione dei metaprogrammi

■ Una procedura di profiling per la fase di discovery

Sperimenterete

- Autovalutazione del proprio profilo negoziale tramite il DiSC personal Profile (prework)
- Esercitazioni e role playing per sviluppare strategie comunicative adeguate.
- Redazione del profilo del proprio interlocutore (respondent) con il modello DiSC e piano di azione conseguente
- Visione di filmati per il riconoscimento delle differenze comportamentali
- Esercitazioni di adeguamento ai metaprogrammi
- Elaborazione e sperimentazione di un pattern di profilazione da utilizzare nella fase di discovery
- Elaborazione di un piano di sviluppo personale