

Negoziare all'interno dell'organizzazione per generare valore

Obiettivi

Promuovere la competenza negoziale come leva funzionale:

- alla “creazione di valore” trasformando le divergenze e le differenze in opportunità, le controparti in interlocutori, e i clienti interni in partner;
- al servizio della prevenzione e della risoluzione dei conflitti (capacità strategica);
- a determinare un buon clima , per aumentare la competitività dell'azienda e migliorare le performance e il benessere organizzativo.

I tre webinar hanno lo scopo di condividere e mettere a disposizione dei partecipanti strumenti operativi da applicare, individualmente e in virtual team, per acquisire strumenti sulle competenze negoziali.

Metodologia

Il corso online sarà erogato in modalità interattiva e alternerà momenti esercitativi, di condivisione e di lezione volti a far acquisire strumenti applicabili.

Prima del corso saranno somministrati stimoli (video, immagini o letture) per iniziare a riflettere su cosa si intende per comunicazione efficace tradizionale ed in contesti mediati.

Il percorso prevede **3 webinar della durata di 2 ore.**



Negoziare all'interno dell'organizzazione per generare valore

