# PMGT-9 - NEGOZIAZIONE WIN-WIN: LE ARMI DELLA PERSUASIONE E LA GESTIONE DEI CONFLITTI

Categoria: **Management & Soft Skills**

## INFORMAZIONI SUL CORSO

| Durata: | Categoria: | Qualifica Istruttore: | Dedicato a: | Produttore: |
|---|---|---|---|---|
| 2 Giorni | Management & Soft Skills | Docente Senior (min. 5 anni) | Manager | PCSNET |

## OBIETTIVI

Permettere lo sviluppo delle diverse capacit che consentono all'individuo di portare a termine processi negoziali, sia all'esterno dell'azienda - con clienti e fornitori - sia all'interno - con colleghi, collaboratori, capi, clienti e fornitori interni.

## PREREQUISITI

Nessun prerequisito.

## CONTENUTI

**Origini della negoziazione: il conflitto**

**Diagnosi del campo negoziale: riconoscere e gestire assunti e percezioni**

**Negoziazione e strategie decisionali: i paradossi della teoria dei giochi, giochi competitivi, giochi collaborativi**

**Negoziare per vincere: le armi della persuasione**

**Processo negoziale e strategie negoziali: negoziare per crescere**

**Negoziare con successo: un modello**

**Ruolo del mediatore**

## INFO

**Materiale didattico:** Dispense PCSNET
**Costo materiale didattico:** 20 € incluso nel prezzo del corso a Calendario
**Natura del corso:** Teorico Metodologico