

Tecniche di Negoziazione per Project Manager



Analizzare il proprio stile negoziale e quello degli altri e apprendere a trasformare un conflitto in un vantaggio

Questo corso è ideale per:

- negoziare con successo con fornitori e colleghi per ottenere una situazione “win-win”
- scoprire come negoziare efficacemente tanto come individuo che come gruppo

Obiettivi

- Utilizzare con efficacia strategie di negoziazione competitiva e collaborativa
- Recuperare una situazione negoziale di stallo utilizzando tecniche di rottura e modificando il proprio stile negoziale per venir incontro alle preferenze della controparte
- Disattivare l'impatto emotivo e focalizzarsi sulla ricerca di un accordo
- Applicare la negoziazione per migliorare le performance di costi e tempi
- Pianificare strategie per sviluppare efficacemente e gestire in maniera collaborativa le relazioni critiche di un progetto

Overview

La negoziazione è una abilità inestimabile per ogni project manager. Gli accordi vengono infatti negoziati non solo con fornitori, vendor e contractor ma con gli stakeholder, i clienti e gli stessi membri del team, durante tutto il ciclo di vita del progetto. Il corso è altamente interattivo e sviluppa le dinamiche, i processi e le tecniche della negoziazione interna e esterna. Consente inoltre di apprendere come analizzare il proprio stile negoziale e quello della controparte, risolvere i conflitti e negoziare per una migliore performance a livello di costi e tempi. Offre la possibilità di sperimentare negoziazioni one to one e ricevere feedback e coaching.

Programma

La negoziazione nell'ambiente progettuale

- » L'analisi degli stakeholder
- » Negoziare con i principali stakeholder
- » La Negoziazione e il triplo vincolo
- » Le criticità durante il ciclo di vita del progetto

Le Tendenze naturali nella negoziazione

- » Negoziare da diverse posizioni
- » La trasformazione degli obiettivi
- » La distruzione della fiducia
- » Il bisogno di vincere
- » La reazione emotiva

Sviluppare la migliore alternativa per l'Accordo negoziale: Best Alternative to Negotiated Agreement (BATNA)

- » Definizione di BATNA
- » Determinare la necessità di negoziare
- » Rafforzare il BATNA
- » Utilizzare BATNA
- » La controparte

Le due grandi scuole di Negoziazione: competitiva e collaborativa

- » La Negoziazione competitiva
- » Determinare i problemi primari e secondari
- » Definire le posizioni di massima e di minima
- » Stabilire l'area di conflitto
- » Valutare le possibilità di negoziazione

Comprendere e Sviluppare il proprio stile di negoziazione

- » Myers-Briggs Type Indicator® (MBTI) e lo stile comunicativo

- » I diversi stili e preferenze legate alla propria personalità
- » Temperament Theory e collaborazione

La Negoziazione Collaborativa: creare una situazione “Win»Win”, esplorando le differenze

- » Chiarire gli interessi
- » Sviluppare le opzioni
- » Stabilire i Criteri

La Negoziazione all'interno del team

- » Identificare gli interessi
- » Definire il processo
- » Determinare i ruoli

La Negoziazione tra i team

- » Stabilire un approccio
- » Monitorare il dialogo
- » Chiarire tutti gli interessi

Prepararsi a negoziare il proprio progetto

- » Analizzare la propria situazione
- » Prevedere situazione della controparte

Affrontare il conflitto nelle negoziazioni

- » Approfondimenti e indicazioni da MBTI®
- » La Sequenza dei punti di forza da considerare man mano che il conflitto si intensifica

Strategie Breakthrough per superare i “No”

- » La gestione di contenuti emotivi
- » Reframing vs. reacting
- » Costruzione di golden bridge
- » Educating vs. escalating

Costruire e sviluppare le nuove competenze acquisite

- » Il Piano d'azione personale
- » Altre strategie utili a lungo termine

PMBOK® Guide Knowledge Areas

② ⑥ ⑦ ⑨

Maggiori dettagli a pag. 26

BABOK® Guide Knowledge Areas

② ③ ④ ⑤

Maggiori dettagli a pag. 26

Formazione inCompany



Questo corso è disponibile nella modalità in-house, presso le aziende clienti per gruppi di più partecipanti. Per approfondire e valutare insieme le opportunità offerte:

Cristina Ferrarotti, Daniele Federicis

Tel. 02.83847.210/281 - solutions@esi-italy.it

Scheda di iscrizione

Tecniche di Negoziazione per Project Manager



Fotocopiare e compilare la scheda in tutte le sue parti.
Per Codici Corso e Data consultare la tabella a pag.

2. **SI DESIDERO PARTECIPARE ai seguenti corsi:**

Codice Corso	Data	Prezzo (IVA esclusa)
E0049	5-6-7 Aprile 2016	€ 1.799,00
Entro un mese dall'evento		€ 1.599,00
Entro due mesi dall'evento		€ 1.399,00

**10%
SCONTO**

Per ogni singolo evento, dal 3° iscritto pervenuto dalla medesima Azienda verrà applicato uno sconto del 10%

La quota d'iscrizione comprende la documentazione didattica, i pranzi e i coffee break. Per circostanze imprevedibili, l'Istituto Internazionale di Ricerca si riserva il diritto di modificare il programma, i relatori, le modalità didattiche e/o la sede del corso. IIR si riserva altresì il diritto di cancellare l'evento nel caso di non raggiungimento del numero minimo di partecipanti, comunicando l'avvenuta cancellazione alla persona segnalata come "contatto per l'iscrizione" via email o via fax entro 5 giorni lavorativi dalla data di inizio dell'evento. In questo caso la responsabilità di IIR si intende limitata al solo rimborso delle quote di iscrizione pervenute. *Le offerte sono valide esclusivamente per i pagamenti pervenuti entro la data di scadenza della promozione.*

Le promozioni non sono cumulabili

LUOGO E SEDE

I corsi si terranno a Milano e a Roma. La sede di ogni corso verrà comunicata ai partecipanti all'atto dell'iscrizione.
Per informazioni potete contattare il n. 02.83847.627

MODALITÀ DI DISDETTA

L'eventuale disdetta di partecipazione (o richiesta di trasferimento) all'evento dovrà essere comunicata in forma scritta all'Istituto Internazionale di Ricerca entro e non oltre il 6° giorno lavorativo (compreso il sabato) precedente la data d'inizio dell'evento. Trascorso tale termine, sarà inevitabile l'addebito dell'intera quota d'iscrizione. Saremo comunque lieti di accettare un Suo collega in sostituzione purchè il nominativo venga comunicato via fax almeno un giorno prima della data dell'evento.

MODALITÀ DI PAGAMENTO

Il pagamento è richiesto a ricevimento fattura e in ogni caso prima della data di inizio dell'evento. La quota deve essere versata secondo le modalità di seguito indicate. Copia della fattura/contratto di adesione al corso verrà spedita a stretto giro di posta.

- Versamento effettuato sul ns. c/c postale n.16834202
- Assegno bancario - assegno circolare
- Bonifico bancario: Banca Popolare di Sondrio, Agenzia 10 Milano, C/C 000002805x07, ABI 05696, CAB 01609, CIN Z; IBAN IT29 Z056 9601 6090 0000 2805 X07; Swift POS OIT22, intestato a Istituto Internazionale di Ricerca Srl, indicando il codice dell'edizione dell'evento;

CAT-ESI | PPTT

5 MODI PER ISCRIVERSI

TEL.	02.83847.627	FAX	02.83847.262
E-MAIL	iscrizioni@esi-italy.it	WEB	www.esi-italy.it
POSTA	ESI International c/o IIR Italy - Via Morigi 13, 20123		

Milano DATI DEL PARTECIPANTE:

NOIENOME _____ C _____

FUNZIONE _____

INDIRIZZO _____

CAP _____ CITTÀ _____ PROV. _____

TEL. _____ FAX _____

CELL. _____

E-MAIL _____

Si, desidero ricevere informazioni su altri eventi via SMS

CONSENSO ALLA PARTECIPAZIONE DATO DA: FUNZIONE _____

NOME E COGNOME _____

DATI DELL'AZIENDA:

RAGIONE SOCIALE _____

SETTORE MERCEOLOGICO _____

FATTURATO IN EURO 0-10 Mil 11-25 Mil 26-50 Mil 51-250 Mil 251-500 Mil +500 Mil

NUMERO DIPENDENTI 1-10 11-50 51-100 101-200 201-500 501-1000 +1000

PARTITA I.V.A. _____

INDIRIZZO DI FATTURAZIONE _____

CAP _____ CITTÀ _____ PROV. _____

TEL. _____ FAX _____

TUTELA DATI PERSONALI - INFORMATIVA

Si informa il Partecipante ai sensi del D.Lgs. 196/03: **(1)** che i propri dati personali riportati sulla scheda di iscrizione ("Dati") saranno trattati in forma automatizzata dall'Istituto Internazionale di Ricerca (I.I.R.) per l'adempimento di ogni onere relativo alla Sua partecipazione alla conferenza, per finalità statistiche e per l'invio di materiale promozionale di I.I.R. I dati raccolti potranno essere comunicati ai partner di I.I.R. e a società del medesimo Gruppo, nell'ambito delle loro attività di comunicazione promozionale; **(2)** il conferimento dei Dati è facoltativo: in mancanza, tuttavia, non sarà possibile dar corso al servizio. In relazione ai Dati, il Partecipante ha **diritto di opporsi** al trattamento sopra previsto.

TITOLARE E RESPONSABILE DEL TRATTAMENTO È l'Istituto Internazionale di Ricerca, via Morigi 13, Milano nei cui confronti il Partecipante potrà esercitare i diritti di cui al D.Lgs. 196/03 (accesso, correzione, cancellazione, opposizione al trattamento, indicazione delle finalità del trattamento).

Potrà trovare ulteriori informazioni su modalità e finalità del trattamento sul sito: www.iir-italy.it

La comunicazione potrà pervenire via: e-mail variazioni@iir-italy.it - fax 02.83.95.118 - tel. 02.83.847.634

Timbro e firma