

NEGOTIATION SKILLS FOR PROJECT MANAGERS

3 DAYS

COURSE OVERVIEW

Negotiation is an invaluable skill for any project manager. Not only do they negotiate agreements with vendors and contractors, but they must effectively negotiate with stakeholders, customers and team members throughout the life of the project. This three day, highly interactive experience covers the dynamics, processes and techniques of internal and external negotiation situations.

Short on lecture and long on practice, this course provides participants with the opportunity to experience one-on-one negotiations. They will learn how to analyse negotiation style, diffuse conflict and turn it into an advantage, as well as negotiate more effectively. Participants will receive coaching and feedback from the instructor and the other attendees.

By the end of the course, delegates will have explored the dynamics of both the competitive and collaborative models of negotiation as well as some of the implications of team negotiations. Not only will they have gained new skills, they will also have experience using them in realistic situations. To ensure these new skills are maintained, the course includes a Personal Action Plan that will ensure the integration of new knowledge and skills in both personal and professional life.

LEARN HOW TO

- ✓ Explore negotiation in the context of project management
- ✓ Look at the naturally occurring structure of a negotiation in order to develop an efficient and effective methodology for preparing and conducting a negotiation
- ✓ Gain insight into how to better manage yourself, your emotions, and your relationship with the other party in order to obtain sound agreements
- ✓ Identify your personality type with a focus on improving your negotiating strengths and minimising weaknesses
- ✓ Increase knowledge and skills for complex and difficult negotiation situations

COURSE TOPICS

Negotiation Fundamentals for Project Management

- Project management negotiation defined
- Negotiation and project management
- Strategies for negotiating with different types of stakeholders
- Negotiation and the project life cycle
- Negotiating the project constraints
- Negotiating scope

Key Project Negotiation Concepts

- Negotiation: big picture
- Stages of negotiation
- Issues and backup plans
- Dynamic and static issues
- Competitive vs. collaborative negotiation
- Dynamic: positions vs. interests
- Competitive: soft, hard, analytical approaches and techniques
- Identifying ranges and the ZOPA
- Preparing to negotiate collaboratively

Collaborative Negotiation: The Basic Elements

- Negotiating styles
- Collaborative negotiation skills
- Why collaborate in a project environment
- Steps to collaboration
- The collaborative negotiator
- Manage the relationship (positive climate, build trust, separate the people from the problem)
- Interests vs. positions
- Clarifying interests
- Developing options
- Review, summarise, and refine agreement
- Closing the negotiation and evaluating outcomes

What If They Won't Collaborate?

- Difficult negotiators (four types and strategies for dealing with them)
- Emotional
- Argumentative
- Dug-in
- Stuck
- Using power
- Preparing to negotiate collaboratively

Influencing Styles

- Personality styles and negotiation styles
- Myers Brigg type indicator (MBTI®)
- Administration
- Guidelines
- Benefits of MBTI® for negotiation
- The Four MBTI® scales
- Understanding the influencing style in a negotiation
- Two approaches to the environment
- Two ways people gather data
- Two ways people make decisions
- Energy attitude (extrovert vs. introvert)
- MBTI® and negotiation stage selection
- Examples of how type impacts other types
- Dynamic interaction of the mental functions (including the dynamic lens)
- Stress and the MBTI® (The Grip Experience)

Negotiation Challenges and Complexities

- Complexity vs. difficulty (including project management examples)
- The role of power in negotiation
- Strategies for negotiating up
- Virtual negotiations (challenges and strategies)
- Cross-cultural negotiation variables
- Context
- Tips for negotiating across cultures
- Multiple-party vs. two-party negotiations
- Team negotiation complexities
- Open dialog

3 Modi per Iscriverti



www.strategyex.it



02.83847.263



solutions@strategyex.it

Seguici su



Si desidero partecipare

GESTIRE I CONFLITTI: tecniche di Negoziazione

☐ **Milano | date da definire**

1799€ + I.V.A. per partecipante

SCONTO 200€
per iscrizioni pervenute e pagate
entro due mesi dal corso

SCONTO 100€
per iscrizioni pervenute e pagate
entro un mese dal corso

SPECIALE ISCRIZIONE MULTIPLE

2° Iscritto	3° Iscritto	4° Iscritto
SCONTO	SCONTO	SCONTO
10%	15%	20%

È necessario l'invio di una scheda per ciascun partecipante. Offerta non cumulabile con altre promozioni in corso.

Per informazioni:
solutions@strategyex.it
02.83847.263

DATI DEL PARTECIPANTE

NOME	COGNOME	
FUNZIONE		
E-MAIL	CELL.	
RAGIONE SOCIALE		
INDIRIZZO DI FATTURAZIONE		
CAP	CITTÀ	PROV.
PARTITA I.V.A.	TEL	FAX
CONSENSO ALLA PARTECIPAZIONE DATO DA:		
TRAINING MANAGER		

Il Servizio Clienti Vi contatterà per completare l'iscrizione e per definire le modalità di pagamento

LUOGO E SEDE

Milano - Sede da definire

INFORMAZIONI GENERALI

La quota d'iscrizione comprende la documentazione didattica, i pranzi e i coffee break ove segnalati nel programma. Per circostanze imprevedibili, IKN si riserva il diritto di modifica e il programma, i relatori, le modalità didattiche e/o la sede del corso. IKN 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 IKN si intende limitata al solo rimborso delle quote di iscrizione pervenute.

MODALITÀ DI DISDETTA

L'eventuale **disdetta** di partecipazione (o richiesta di trasferimento) all'evento dovrà essere comunicata in forma scritta a IKN 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 purché il nominativo venga comunicato almeno un giorno prima della data dell'evento.

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 da IKN per l'adempimento di ogni onere relativo alla Sua partecipazione alla conferenza, per finalità statistiche e per l'invio di materiale promozionale di IKN. I dati raccolti potranno essere comunicati ai partner di IKN, 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 IKN - Institute of Knowledge & Networking S.r.l. unipersonale, 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.ikn.it

La comunicazione potrà pervenire via: e-mail variazioni@ikn.it - fax 02.83.847.262 - tel. 02.83.847.634

FORMAZIONE FINANZIATA



IKN in qualità di organismo di formazione in possesso della Certificazione Qualità UNI EN ISO 9001:2008, è ente abilitato alla presentazione di piani formativi a Enti Istituzionali e Fondi Interprofessionali per le richieste di finanziamenti e quindi in grado di aiutare le Aziende nella gestione completa dell'iter burocratico: dalla presentazione della domanda alla rendicontazione.

Per informazioni:
formazione-finanziata@ikn.it
02.83847.624