



LE PALESTRE DI  **TEHA Academy**

PALESTRA

Formazione esperienziale a distanza

NEGOZIAZIONE E GESTIONE DEI CONFLITTI

**Saper gestire i conflitti allenando
le competenze alla negoziazione**

2024

NEGOZIAZIONE E GESTIONE DEI CONFLITTI

LE FINALITA' DELLA PALESTRA

Spesso aziende, comunità, gruppi di lavoro, singoli individui si trovano ad affrontare, nella relazione reciproca, «momenti difficili» e spesso senza strumenti utili ad una gestione efficace del rapporto. Si tratta di situazioni in cui le persone coinvolte sono chiamate a risolvere divergenze e conflitti di natura relazionale, organizzativa o economica e a cercare di pervenire ad un accordo.

Questa Palestra esperienziale nasce da una domanda: come passare dal conflitto alla cooperazione? Ovvero, come trasformare uno scontro in un incontro, o meglio, in un problema da risolvere insieme?

L'imperativo della cooperazione è presente ovunque e anche nell'ambito del management è ormai indispensabile.

Cooperare non significa escludere la competizione, né eliminare le diversità, ma trattarle in modo costruttivo. La via che dal potenziale conflitto porta alla cooperazione è quella della negoziazione, strumento efficace per risolvere contrasti, stringere accordi, stipulare contratti.

I partecipanti, attraverso questo momento di formazione, potranno comprendere come perseguire l'obiettivo della cooperazione e come sostenerlo di fronte agli ostacoli apparentemente insormontabili che quotidianamente si incontrano: attacchi, rabbia, sfiducia, abitudine, interessi che sembrano opposti e tentativi di affermazione.

La Palestra si pone dunque l'obiettivo di sviluppare la competenza negoziale, oggi imprescindibile per realizzare i propri obiettivi professionali, esercitando il meno possibile «l'autorità formale» e facendo leva sulla capacità di convincere i capi, collaboratori e clienti delle proprie ragioni.



NEGOZIAZIONE E GESTIONE DEI CONFLITTI

ARTICOLAZIONE DELLA PALESTRA E METODOLOGIA

Il programma della Palestra prevede la realizzazione di **quattro (4) sessioni da realizzarsi a distanza della durata di quattro (4) ore ciascuna, per un totale di sedici (16) ore di attività.**

La metodologia della Palestra, realizzata attraverso la piattaforma Teams, predispone un setting interattivo e dinamico che facilita il confronto tra i partecipanti e l'apprendimento attraverso le tecniche del «saper fare».

Nel corso del progetto formativo, caratterizzato da un approccio fortemente esperienziale, vengono predisposte e proposte specifiche esercitazioni e utilizzati strumenti di registrazione in grado di misurare la correttezza delle soluzioni individuate dai singoli partecipanti. Vengono inoltre utilizzati strumenti multimediali e spezzoni cinematografici per analizzare anche in chiave metaforica le dinamiche relazionali e le tecniche attraverso le quali gestire in modo ottimale il fattore «tempo» e le priorità operative.

La Palestra, che si rivolge a coloro che vivono in contesti complessi e che desiderano acquisire nuove chiavi interpretative sulle dinamiche quotidiane, consente ai partecipanti di aumentare il livello di consapevolezza dei propri punti di forza e delle proprie aree di miglioramento nella gestione del tempo, sia in termini di priorità operative che di dominio dello stress psicologico.



TEMI CHIAVE

- ✓ **Le dinamiche dei conflitti e del loro superamento**
 - Introduzione: la dinamica delle relazioni conflittuali
 - Trasformare il conflitto: da problema ad opportunità
 - Le quattro tipologie di escalation
 - Uscire dalla logica della contrapposizione ed attivare un approccio negoziale

- ✓ **La logica e le tecniche dell'approccio negoziale**
 - ✓ Introduzione: l'approccio negoziale alla gestione dei conflitti
 - ✓ Come uscire da una logica posizionale
 - ✓ Come esplorare i bisogni, principi, parametri, criteri ed interessi
 - ✓ Saper generare opzioni condivisibili
 - ✓ Dalla negoziazione distributiva alla negoziazione integrativa

- ✓ **La gestione delle emozioni**
 - ✓ Introduzione: la funzione delle emozioni
 - ✓ Emozioni, umori e sentimenti
 - ✓ La gestione delle emozioni nell'ambito di un conflitto in atto
 - ✓ La gestione delle emozioni all'interno di una negoziazione
 - ✓ Strumenti per costruire relazioni empatiche



RELATORE - TRAINER

ANGELO VITI

Formatore & trainer, personal advisor & coach, facilitatore. Lavora per TEHA-Academy da diciassette anni come trainer & personal advisor per manager appartenenti ad importanti aziende nazionali e multinazionali.

Ha lavorato in precedenza all'interno di importanti società di consulenza e formazione svolgendo i propri interventi di training e di personal advising all'interno di aziende, banche, pubbliche amministrazioni, enti no-profit di rilevanza nazionale e multinazionale.

Con un background umanistico (si laurea in Scienze Politiche con un indirizzo internazionale e storico), è impegnato da più di trent'anni a sviluppare strumenti di apprendimento focalizzati a migliorare le competenze manageriali.

Al fine di migliorare le competenze manageriali lavora, sia nei percorsi di sviluppo individuale che nei percorsi formativi di gruppo, con metodologie «espressive» coinvolgenti ed ingaggianti finalizzate a migliorare le seguenti aree di competenza: leadership & management, ascolto & comunicazione, negoziazione & gestione dei conflitti, sviluppo dell'empatia & gestione delle emozioni, autostima & motivazione, gestione della delega e gestione del feedback, team working & team building, focalizzazione & gestione del tempo.

Ha ottenuto il certificato MBTI Step I Qualifying Programme. È Executive Coach Certificato ICF (ACC - Associate Certified Coach). È co-autore del libro «Creare teatro-formazione per le aziende» (2012) edito da Dino Audino Editore.



CALENDARIO & ONORARI

LE DATE

Mercoledì 18/09/2024 dalle 09:00 alle 13:00

Mercoledì 25/09/2024 dalle 09:00 alle 13:00

Mercoledì 02/10/2024 dalle 09:00 alle 13:00

Mercoledì 09/10/2024 dalle 09:00 alle 13:00

GLI ONORARI

Per una singola adesione € 800 (ottocento) +IVA

Valori da concordarsi per adesioni multiple

Possibilità di organizzare EDIZIONI ON DEMAND per singole aziende, con contenuti personalizzati e, a richiesta, delivery in presenza.

PER MAGGIORI INFORMAZIONI

academy@ambrosetti.eu 02 46753 291

