

## **Negoziazione**

### ***Obiettivi***

Sviluppare la capacità di negoziare in un'ottica collaborativa che tenga conto sia dei propri interessi sia di quelli della controparte; saper generare dalle situazioni conflittuali un valore aggiunto per le parti in causa.

### ***Programma di massima***

- ✓ Tipologie "contrattuali"
- ✓ Comunicazione e percezione
- ✓ Fattori emotivi e psicologici
- ✓ Psicologia della negoziazione
- ✓ Stile distributivo e integrativo
- ✓ Negoziazione e conflitto

***Durata: 1/2 giornate***