

NEGOZIARE NELLE ORGANIZZAZIONI COMPLESSE

AMBITO

Leadership nella PA

TIPOLOGIA CORSO

CORSO INTRODUTTIVO

RESPONSABILE SCIENTIFICO

GIANLUIGI MANGIA

DURATA E MODALITÀ

 7gg/30.0h (Blended)

COMPETENZE SVILUPPATE

Dirigenti

['Gestione delle relazioni interne ed esterne', 'Negoziazione']

Non dirigenti

['Collaborazione', 'Comunicazione']

OBIETTIVI E METODOLOGIA

Oggetto del corso sono i micro-processi negoziali che pervadono le pratiche manageriali in modo quotidiano.

In particolare, il corso approfondisce le principali conoscenze e competenze in tema di tecniche di negoziazione, con l'obiettivo di:

- Accrescere la competenza negoziale, ovvero la capacità di definire obiettivi, mezzi e margini di manovra su determinate posizioni negoziali
- Sviluppare la capacità di decisione e di ascolto nelle situazioni di conflittualità
- Riconoscere i tipi e le cause dei conflitti nelle organizzazioni
- Contenere e prevedere situazioni conflittuali disfunzionali, in rapporto a clienti/utenti, collaboratori e capi

In linea con quanto richiamato nella Direttiva del Ministro per la Pubblica Amministrazione (11/2023), il corso intende sostenere le persone della PA italiana nello sviluppo di fondamentali competenze trasversali o soft skill.

Sul piano metodologico, sono previste forme di didattica partecipativa: i discenti sono coinvolti in attività laboratoriali e analisi di situazioni concrete.

È prevista una prova di valutazione finale

PRINCIPALI TEMI

- Modulo 1 - Processo negoziale; Fasi del processo negoziale; Tecniche e strumenti negoziali.
- Modulo 2 - Mappatura delle problematiche; Schemi negoziali; Tecniche di definizione del risultato negoziale; Risultato del negoziato