

L'arte della negoziazione

PERCORSI: AGGIORNAMENTO IVASS

Area Tematica Ivass: AMMINISTRATIVA E GESTIONALE

Durata: 1 ora

Obiettivi:

L'obiettivo del **Corso Negoziazione** è quello di individuare le caratteristiche di un processo negoziale, conoscere le strategie possibili e le competenze necessarie per svolgere negoziazioni di successo.

Contenuti:

Modulo 1 – La negoziazione tra tecnica ed emozioni

- Dalla negoziazione alla collaborazione
- Il buon negoziatore

Modulo 2 – Metodi e tecniche di negoziazione

- Approccio distributivo e integrativo
- Posizioni o interessi?
- BATNA

Modulo 3 – Negoziare è comunicare

- Il giusto mix
- Il segreto è nell'ascolto
- Intelligenza emotiva e Aikido

TEST FINALE

Certificazione/Attestato: Report finali e Attestato di fruizione conformi alle disposizioni del Regolamento IVASS

Prodotto da: Piazza Copernico

Contenuti a cura di: Piazza Copernico

Tecnologia di sviluppo: HTML5

Requisiti Tecnici minimi:

Acrobat Reader

I documenti PDF sono esportati per la versione 5 ma sono compatibili con le versioni successive di Acrobat Reader rilasciate fino alla data di aggiornamento di questo file.

Browser

- Internet Explorer 10
- Internet Explorer 11

- Mozilla Firefox
- Google Chrome

JavaScript abilitato

Blocco popup disabilitato

Risoluzione video minima

I corsi sono ottimizzati per una visualizzazione a 1024x768 su pc e tablet da almeno 7 pollici.

Altoparlanti o cuffie (in caso di prodotti multimediali)

Modalità di tracciamento dati - SCORM 1.2

CODICE CORSO: 0052-15