

# NEGOPRO® DIGITAL

## Corso avanzato di tecniche di negoziazione efficace



LEARNING  
PROGRAM



CIS - SCUOLA PER LA GESTIONE D'IMPRESA  
Via Aristotele 109 - 42122 Reggio Emilia  
Tel. +39.0522.232926  
info@cis-formazione.it - www.cis-formazione.it



### Obiettivi

Negoziare non è solo una competenza individuale, ma un comportamento organizzativo che spesso soffre di costose inefficienze. Il percorso offre il supporto necessario per incidere efficacemente sui risultati gestionali e sul conto economico dell'azienda, eliminando le inefficienze negoziali.

NegoPro® Digital è un percorso formativo innovativo in 8 fasi, che aiuta a acquisire un metodo per negoziare in modo proficuo. Le fasi prima e dopo l'aula si svolgono su piattaforma digitale, con livelli di visualizzazione diversi per partecipanti, manager e responsabili HR. La piattaforma permette al partecipante di: operare in un unico ambiente online, con risparmio di tempo e una visione completa del percorso; far parte di una learning community grazie a una chat e scambiare opinioni con gli altri partecipanti; confrontare i propri progressi con quelli degli altri nel completamento del percorso, sviluppando ingaggio e senso di sfida.

NegoPro® Digital offre strumenti pratici, concreti e applicabili nella quotidianità, per gestire al meglio l'attività negoziale e misurarne i risultati.

In particolare l'obiettivo di NegoPro® Digital è far acquisire un metodo per migliorare la capacità negoziale, attività manageriale strategica a livello individuale, di team e aziendale.

### Destinatari

I candidati a NegoPro® Digital sono figure che godono di responsabilità ed autonomia negoziale nell'esercizio del proprio ruolo.

Statisticamente i partecipanti appartengono a:

- 50% area Vendite e Acquisti
- 30% Risorse Umane, Relazioni Industriali e Sindacali, Project Management, Marketing, R&D
- 20% Amministrazione, Controllo e Gestione, Logistica, IT.

**Durata** - 8 fasi di cui 24 ore d'aula precedute da Prework e Assessment per un periodo indicativo di circa 6 mesi di formazione

20 maggio 2019

21 maggio 2019

22 maggio 2019

### Sede

Business Center 5 Pini - Via Martiri di Cervarolo 46 - 42122 Reggio Emilia Tel. 0522-232911

# NEGOPRO® DIGITAL: corso avanzato di tecniche di negoziazione efficace

## METODO NEGOPRO® DIGITAL

### UN PERCORSO IN 8 FASI

Prework  
Assessment  
Training in aula  
Piano d'azione  
Video Tutorial  
Assessment  
Colloquio individuale con un Advisor  
Survey finale

### SPECIFICHE TECNICHE

15 giorni prima del training in aula viene inviata ad ogni partecipante una mail sugli aspetti logistici ed organizzativi.

La mail, scritta dal Lead Tutor, invita il partecipante a compiere una serie di passi e fornisce i dati di accesso alla piattaforma digitale NegoPro® per la parte di prework.

### FASE 1: PREWORK

Il primo passo da fare sulla piattaforma digitale è compilare un breve prework.

Il prework permette al partecipante di prepararsi all'aula e ai Tutor di ricevere informazioni utili per la preparazione e la gestione del training.

Tempo indicativo di compilazione: 10 minuti.

### FASE 2: ASSESSMENT

L'assessment è diviso in 3 parti, e serve per misurare il livello di capacità negoziale e consapevolezza del partecipante.

Parte prima: misura la conoscenza delle tecniche negoziali.

Parte seconda: misura il livello di consapevolezza delle proprie capacità negoziali.

Parte terza: misura la capacità d'ascolto.

Ai partecipanti verrà restituito un punteggio da insufficiente a eccellente con due livelli intermedi.

Tempo indicativo di compilazione: 30-50 minuti

### FASE 3: TRAINING IN AULA

L'idea di base è che ogni trattativa ha una medesima struttura e, a prescindere da interlocutori, natura ed oggetto (per esempio una vendita, un acquisto, una contrattazione sindacale, una disputa legale, un reclamo), è caratterizzata da un identico processo in termini di dinamiche.

Per ogni fase del processo vanno messe in campo capacità che se conosciute, allenare e sviluppate, consentono di ottimizzare le performance negoziali.

L'analisi di questo processo è il contenuto del training.

#### Struttura:

Brevi premesse teoriche si alternano a esercitazioni, giochi e negoziazioni, videoregistrate e analizzate con i partecipanti, basate su reali scenari negoziali e di facile comprensione.

La varietà di strumenti formativi crea una comunità di apprendimento molto fertile.

Le diverse dinamiche negoziali vissute in aula allenano i partecipanti a affrontare crescenti difficoltà e pressioni.

## Argomenti

Alcuni degli argomenti trattati sono:

- riconoscere le opportunità negoziali
- gestire e coordinare team negoziali
- gestire il potere negoziale e l'informazione
- contrattare con efficacia
- fare e rispondere a lamentele
- migliorare la capacità di ascolto e di fare domande
- esplorare i bisogni degli interlocutori
- uscire da situazioni di blocco
- gestire il tempo
- preparare una negoziazione

Parte d'aula: durata: 24 ore tre giornate 1 Lead tutor  
1 Second tutor

### Fase 4: PIANO DI AZIONE

Dopo il training in aula, il Lead Tutor invia ai partecipanti una mail di sintesi dell'esperienza appena conclusasi e li invita a proseguire il percorso sulla piattaforma digitale.

Si riprende dal piano d'azione, per individuare 3 aree in cui migliorare. Il sistema fornisce indicazioni su come allenarsi e come verificare i propri miglioramenti.

Il piano d'azione è ripetibile più volte.

Tempo indicativo di compilazione: 5 minuti.

### Fase 5: VIDEO TUTORIAL

Il video tutorial ha come contenuto la sintesi dei concetti chiave del training fatto in aula.

Al termine del video tutorial i partecipanti compilano un breve test.

Tempo indicativo: 15 minuti

### Fase 6: ASSESSMENT

Dopo il video tutorial, i partecipanti ripetono l'assessment.

Tempo indicativo di compilazione: 30 - 50 minuti

### Fase 7: COLLOQUIO INDIVIDUALE CON UN ADVISOR

Dopo l'assessment, ogni partecipante fa un colloquio con un consulente Bridge Partners® che ne sonda il livello di consapevolezza sull'utilizzo del metodo e sui risultati ottenuti rispetto a una reale negoziazione lavorativa.

Tempo indicativo: 30 minuti.

### Fase 8: SURVEY FINALE

In ultimo i partecipanti compilano una survey per:

- valutare l'impatto del percorso sul loro lavoro, attraverso una serie di indici, tra cui il ritorno economico ed il risparmio di tempo
- dare evidenza del ritorno dell'investimento all'azienda

Quota di partecipazione : 24 ore euro 2.850,00+ iva

PER INFO: Dante Landini - [dante.landini@cis-formazione.it](mailto:dante.landini@cis-formazione.it)

Cristina Comastri - [cristina.comastri@cis-formazione.it](mailto:cristina.comastri@cis-formazione.it)

Benedetta Graffagnino - [benedetta.graffagnino@cis-formazione.it](mailto:benedetta.graffagnino@cis-formazione.it)

Silvia Sturloni - [silvia.sturloni@cis-formazione.it](mailto:silvia.sturloni@cis-formazione.it)



LEARNING  
PROGRAM

