

## NEGOZIAZIONE E GESTIONE DEI CONFLITTI

**Obiettivi di apprendimento:** al termine del percorso il partecipante avrà acquisito competenze che gli permetteranno di arricchire il proprio profilo professionale, al fine di sviluppare capacità di negoziazione e di gestione dei conflitti sempre più richieste nel mercato del lavoro attuale.

**Durata:** il percorso ha una durata totale di 24 ore articolate in 3 lezioni, da seguire obbligatoriamente **in presenza**.

**Open Badge:** al termine del percorso, per chi ha frequentato **almeno 20 ore**, verrà rilasciato l'Open Badge che certifica le competenze trasversali acquisite e che può essere indicato nel vostro curriculum vitae come valore aggiunto per accedere al mondo del lavoro.

**Programma del corso:**

- **VENERDÌ 6 OTTOBRE DALLE 9.00 ALLE 13.00 E DALLE 14.00 ALLE 18:00**  
*Introduzione al Metodo O.A.S.I*  
*La O di Osservazione*  
*La A di Ascolto*  
*La S di Sentire per saper gestire le emozioni*  
*La I di integrare O, A e S in un unico coerente movimento*  
*Esercitazioni*
- **VENERDÌ 13 OTTOBRE DALLE 9.00 ALLE 13.00 e DALLE 14.00 ALLE 18:00**  
*Fenomenologia dei conflitti*  
*Dinamiche conflittuali*  
*Stili conflittuali*  
*Tecniche di gestione dei conflitti*  
*L'arte della relazione*
- **VENERDÌ 20 OTTOBRE DALLE 9.00 ALLE 13.00 e DALLE 14.00 ALLE 18:00**  
*Anatomia della negoziazione*  
*Fasi di negoziazione*  
*Tecniche di negoziazione*  
*Trappole cognitive nei negoziati*  
*Le mappe del metodo O.A.S.I.*  
*Esercitazioni*