

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