

Tecniche di negoziazione

Obiettivi formativi

Presentare, argomentare e trasferire una base sistemica e quanto più polivalente possibile di questa disciplina.

Sinteticamente:

- L'analisi complessiva
- L'obiettivo
- La strategia
- Le fasi tattiche
- Gli strumenti e le risorse
- Gli scenari alternativi
- I rischi
- I costi

Articolazione dei contenuti

L'analisi complessiva

L'individuazione del "terreno" sul quale sarà impostata la trattativa, la negoziazione. Gli elementi favorevoli e quelli ostili.

L'obiettivo

La sua individuazione, la sua valutazione realistica, la sua condivisione, i tempi connessi.

La strategia

Come raggiungere l'obiettivo fissato.

Le fasi tattiche

La definizione e la successione dei segmenti operativi verso l'obiettivo.

Gli strumenti e le risorse

Materiali, finanziari. Le risorse umane

Gli scenari alternativi

Individuazione e valutazione delle eventuali alternative.

I rischi

Individuazione, valutazione e importanza dei rischi.

I costi

Determinazione dei costi connessi sia alla strategia adottata, sia ai principali scenari alternativi.

Metodologia formativa

Fondamentalmente ci si dovrebbe basare/inspirare su casi concreti in modo da ricreare un contesto reale con il quale potersi confrontare. Le fasi potrebbero essere fondamentalmente le seguenti:

Caso pilota

- Viene presentato un caso concreto, illustrandone in modo organico tutti gli aspetti, così come riassunti al punto 2.

Caso pratico

- Viene proposto uno scenario realistico, descrivendolo imparzialmente e senza fornire alcun indirizzo.

- Viene formato un gruppo di lavoro che formulerà un obiettivo, individuerà una strategia, le fasi tattiche, ecc. ecc.
- Il gruppo, tramite il delegato negoziatore assistito dagli esperti delle discipline coinvolte, negozierà con me puntando evidentemente al raggiungimento dell'obiettivo.
- La valutazione del lavoro svolto sarà fatta sia da me, che dagli altri studenti secondo criteri oggettivi.

Testi, bibliografia

Come detto, considerata la vastità della materia, ci si baserà su casi concreti riferiti alla mia esperienza professionale (es: acquisizione di ramo d'azienda, dismissione di ramo d'attività, contratti di fornitura, ecc.)

Materiale didattico di supporto

Principalmente il supporto "Powerpoint" sul quale vengono presentati gli argomenti della seduta di lavoro.

Attrezzature, supporti tecnici

Proiettore collegato a PC. Cavalletto a fogli mobili e pennarelli, lavagna bianca.

Modalità e frequenza delle valutazioni in itinere

All'inizio d'ogni seduta di lavoro si chiederà (a caso) ad uno dei partecipanti alla seduta precedente di fornire una sintesi di quanto è stato presentato, illustrato, discusso. Tale sintesi sarà valutata per completezza, qualità dei contenuti, efficacia di comunicazione e proprietà espressiva (inglese).

Ad intervalli di 2-3 sedute di lavoro saranno presentati dei lavori di gruppo precedentemente assegnati su specifici temi e secondo i criteri indicati al punto 3.2. Tali lavori saranno valutati per completezza, qualità dei contenuti, partecipazione dei componenti, efficacia di comunicazione e proprietà espressiva (inglese).

Modalità di valutazione finale

Scritto (prova in aula)

- Sviluppo sintetico di 1 o 2 scenari

Orale

- Colloquio con il docente
- Verifica selettiva di concetti, criteri, metodi...

Espressione

- Proprietà di linguaggio
- Efficacia d'argomentazione
- Acquisizione del lessico
- Livello di padronanza della lingua (inglese)

Lingua

Come si deduce da quanto anticipato, la lingua adottata è l'inglese, con possibilità di integrazioni lessicali marginali in altre lingue.