

Istituto per la Ricerca e la Formazione sulla Mediazione Familiare
Riconosciuto dalla Società Italiana di Mediatori Familiari (S.I.Me.F.)
Inserita nell'Elenco del MiSE tra le Associazioni Professionali che rilasciano l'Attestato di Qualità dei Servizi

CORSO IN TECNICHE DI NEGOZIAZIONE

*Non vi sono mai due persone che non si capiscano;
vi sono solo due persone che non hanno discusso.*
proverbio africano citato da *C. Lienhard*

1° modulo (5 ore) – Origine, dimensione e gestione del conflitto

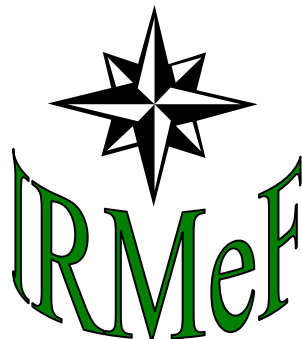
- Cause, sviluppo, esiti dei conflitti
- Tipologie e modelli relazionali di conflitto
- Rappresentazioni del conflitto
- Gestione costruttiva dei conflitti: modello circolare
- Esercitazione

2° modulo (5 ore) – Emozioni e bisogni sottostanti il conflitto

- Percezioni e sentimenti nell'escalation conflittuale
- Bisogni sottostanti i conflitti
- Emozioni nel contesto negoziale: ostacoli e risorse
- Il negoziatore: riconoscere le proprie emozioni
- Esercitazione di automonitoring

3° modulo (5 ore) – Comunicazione

- Principi e assiomi della comunicazione
- Comunicazione verbale, non verbale, paraverbale
- Cosa comunicano i conflitti
- Ostacoli relazionali all'ascolto
- Ascolto attivo come risorsa negoziale
- Esercitazione: esempi di conflict talk



Istituto per la Ricerca e la Formazione sulla Mediazione Familiare
Riconosciuto dalla Società Italiana di Mediatori Familiari (S.I.Me.F.)
Inserita nell'Elenco del MiSE tra le Associazioni Professionali che rilasciano l'Attestato di Qualità dei Servizi

4° modulo (5 ore) – La trasformazione del conflitto

- Negoziare per trasformare il conflitto
- Costruire un contesto fiduciario
- Terzieta del negoziatore
- Abilità maieutica del negoziatore
- Uso del tempo nei negoziati
- Esercitazione

5° modulo (5 ore) – Condurre la negoziazione: le tecniche

- Dalle richieste ai primi negoziati: la chiarezza delle posizioni
- Uso delle domande come strumento per l'avvio dei negoziati
- Tecniche di comunicazione efficace
- Tecniche per promuovere empatia
- Tecniche di problem solving
- Esercitazione

6° modulo (5 ore) – Le competenze del negoziatore

- Aderenza del negoziato ai bisogni espressi dalle parti
- Promuovere creatività per favorire i negoziati
- Le competenze acquisite: riconoscersi come negoziatore
- Discussione e riflessioni conclusive con i partecipanti
- Questionario di valutazione del corso