



PROGRAMMA DEL CORSO COMUNICAZIONE E SOLUZIONE WIN-WIN

CONTATTI

@ info@alteredu.it

☎ 351 5244215

🌐 www.alteredu.it

📍 Terranova Da
Sibari (CS) 87010

- **Modulo 1: La comunicazione vincente**

la comunicazione efficace e con-vincente

la comunicazione nei due sensi : saper parlare, saper ascoltare
le domande aperte e chiuse

la tecnica delle parafrasi e del resoconto costruttivo

la chiarezza, la completezza, la concisione

i messaggi ed i meta-messaggi, la forza della convinzione e della
persuasione positiva

l'utilizzo ottimale della voce, il tono, le pause

- **Modulo 2: Negoziare per decidere e mediare nella vita sociale, economica, professionale**

la negoziazione alla base dei processi decisionali

le fasi del processo decisionale : il problemsolving, il
decisionmaking

l'interazione tra strategie negoziali e strategie decisionali

le tipologie di negoziazioni : competitiva, cooperativa, remissiva,
multi-parte

gli strumenti del negoziatore : BATNA, Punto di Resistenza,
ZOPA, Creazione di Valore, Win/Win

la negoziazione senza posizioni, sugli interessi, con la creatività

la preparazione per risolvere efficacemente le controversie

la gestione delle trattative complesse, il potere contrattuale, le
tattiche, la flessibilità

la strategia per superare le barriere negoziali e trasformare gli
avversari in partners

i fattori critici della negoziazione

- **Modulo 3: La mediazione quale negoziazione efficace assistita dal mediatore**

la mediazione, strumento che supera le inefficienze della
negoziiazione diretta

la professionalità del mediatore, fattore vincente al tavolo
negoziale

come interagire efficacemente con il mediatore: la creazione
condivisa di soluzioni innovative e costruttive

la mediazione alternativa e alleata della giustizia ordinaria