

SOFT SKILLS

TECNICHE DI NEGOZIAZIONE E GESTIONE DEI CONFLITTI (Cod. SS0012)

Imparare a negoziare e gestire i conflitti per migliorare le relazioni nei progetti

OBIETTIVI

Nei progetti il Project Manager deve spesso gestire gli interessi contrastanti dei vari stakeholder e bilanciare i vincoli (ambito, costi, tempi, risorse, rischi) per raggiungere gli obiettivi del progetto. Un Project Manager deve continuamente negoziare con gli stakeholder (obiettivi, bisogni, risorse umane, tempi, costi, ecc.). Spesso da questi processi nascono inevitabilmente conflitti, che possono avere effetti positivi o negativi sul progetto, in base ai modi in cui sono gestiti.

Il corso in oggetto affronta insieme i due temi della Negoziazione e della gestione dei Conflitti nei progetti e delle "interazioni difficili", e vi consentirà di:

- Apprendere i principi e le tecniche fondamentali per negoziare in modo efficace con gli stakeholder
- comprendere le dinamiche dei conflitti
- apprendere un metodo per gestire i conflitti
- migliorare il vostro stile di gestione dei conflitti.

Il corso affronta i temi della negoziazione e gestione dei conflitti nei progetti con il giusto mix di competenze "hard" e "soft". Il taglio pratico riflette le best practice di Project Management che fanno riferimento alle linee guida fornite dal PMI® nel Project Management Body of Knowledge (PMBOK® Guide, Fifth edition).

A CHI E' RIVOLTO

Il corso si rivolge a Quadri e Dirigenti che si trovano a dover migliorare le proprie capacità di interazione con gli interlocutori del progetto. In particolare il corso si rivolge a:

- Project Manager
- Dirigenti e Quadri Aziendali
- Responsabili di prodotto e di commessa
- Project Leader
- Team Member
- Business Analyst.

COSA IMPARERETE

Partecipando al corso potrete acquisire:

- Gli strumenti per negoziare ed interagire in modo efficace con gli stakeholder del progetto
- Gli elementi per comprendere le dinamiche dei conflitti e le tecniche per gestirli, al fine di migliorare le performance del progetto
- Le linee guida per lavorare in modo efficace e costruttivo nei team di progetto.

INFORMAZIONI SUL CORSO

Durata: 2 giorni

Professional Development Units (PDU): 14

Continuing Development Units: 14.

METODO FORMATIVO

La metodologia di erogazione del corso comprende:

- Lezioni d'aula a cura del docente
- Domande per la verifica dell'apprendimento durante il corso
- Esercitazioni individuali e di gruppo
- Discussione di casi pratici.

MATERIALE DIDATTICO

Il materiale didattico comprende:

- Documentazione del corso e approfondimenti
- Template di Project Management
- Esercizi e riferimenti bibliografici.

CONTENUTI DEL CORSO

Pianificare la strategia di negoziazione

- Quando negoziare: sempre?
- Posizione vs Interesse
- Analizzare la negoziazione
- Elementi cross-culturali ed etici della negoziazione

Tattiche di negoziazione

- Conoscere la controparte
- Capire la nostra forza
- BATNA
- Le trappole psicologiche della negoziazione

Creare il contratto

- Le diverse prospettive sui contratti; globali, business, personali
- Common Law e Civil Law: due diversi approcci ai contratti
- Elementi chiave del contratto: accordo, valore, legalità, scritto/verbale?

Valutazione dei risultati della negoziazione

- Prevenire le dispute
- Tecniche alternative per la risoluzione delle dispute
- Strumenti per la risoluzione delle dispute
- Arbitrati
- Mediazione
- Valutare la negoziazione

Prova di negoziazione

La gestione dei conflitti, le linee guida del PMI®

- Le cause dei conflitti e le linee guida del PMI® sulla gestione dei conflitti
- L'etica nella gestione dei conflitti
- Conflitti ed emozioni

Il processo per gestire i conflitti

- Identificare le cause: Posizioni, Interessi e altre cause
- Definire l'approccio alla gestione del conflitto
- Valutare i fatti e identificare le emozioni
- I limiti dell'auto-immagine
- L'ascolto attivo
- Gestire la "rabbia"
- Costruire il piano per gestire i conflitti

Migliora il tuo stile di gestione dei conflitti

- Documentare le situazioni conflittuali
- Identificare un pattern ed esplorare il tuo comportamento
- Preparare un piano di miglioramento
- Implementare il piano e valutare i risultati
- Correggere il piano

Cosa fare quando il conflitto non può essere gestito

LE NOSTRE CERTIFICAZIONI



PER INFORMAZIONI

@ E-mail: info@pm-progetti.it

☎ Fax: +39.02.87182014

☎ Tel.: +39.02.56567422



PMPProgetti Srl | www.pm-progetti.it

CF e P. IVA 06131320969

Viale E. Caldara 26, 20122 MILANO - Tel: +39.02.56567422, Fax: +39.02.87182014

Via Ostiense 30, 00154 ROMA - Tel: +39.02.56568387, Fax: +39.02.87182014