
















Modulo 6 - Relazioni industriali in banca e negoziazione: fasi, stili e strumenti di intervento

Approfondimento Interaziendale

Presentazione	<p>Il modulo si propone di mettere a fattor comune l'esperienza maturata in ABI nel settore della contrattazione collettiva trasferendo ai partecipanti gli strumenti essenziali per impostare e gestire la negoziazione sindacale in un'ottica integrativa. L'attività formativa - data la specificità del tema e la necessità di rendere utile e concreta l'iniziativa - prevede, oltre a momenti d'aula, l'uso di strumenti di autodiagnosi, studio dei casi e videoriprese del lavoro di gruppo, oltre a un follow-up centrato sul feedback individuale.</p>															
Obiettivi	<p>Il partecipante sarà in grado di:</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ identificare il proprio stile negoziale e quello della controparte; ◆ diagnosticare il contesto di azione pre-trattativa per impostare le fasi successive di negoziazione; ◆ utilizzare gli strumenti di persuasione/comunicazione per gestire le diverse fasi negoziali; ◆ avviare un piano di sviluppo individuale per il miglioramento delle competenze negoziali. 															
Target di riferimento	<p>Neo responsabili e/o professional con esperienza da consolidare, appartenenti all'area Risorse umane e/o alle aree territoriali delle aziende, che vogliono approfondire le tematiche e le tecniche di negoziazione tipizzanti le relazioni sindacali del settore bancario-finanziario.</p>															
Prerequisiti	<p>Nessuno.</p>															
Metodologia didattica	<table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 60%;">ESPOSIZIONE DEL DOCENTE</td> <td style="width: 30%; text-align: center;"></td> <td style="width: 10%; text-align: right;">30%</td> </tr> <tr> <td>STUDIO DI CASI</td> <td style="text-align: center;"></td> <td style="text-align: right;">20%</td> </tr> <tr> <td>ESERCITAZIONI DI GRUPPO E INDIVIDUALI</td> <td style="text-align: center;"></td> <td style="text-align: right;">30%</td> </tr> <tr> <td>VIDEORIPRESA ATTIVITÀ DI GRUPPO</td> <td style="text-align: center;"></td> <td style="text-align: right;">10%</td> </tr> <tr> <td>FOLLOW-UP E PIANO DI SVILUPPO</td> <td style="text-align: center;"></td> <td style="text-align: right;">10%</td> </tr> </table>	ESPOSIZIONE DEL DOCENTE		30%	STUDIO DI CASI		20%	ESERCITAZIONI DI GRUPPO E INDIVIDUALI		30%	VIDEORIPRESA ATTIVITÀ DI GRUPPO		10%	FOLLOW-UP E PIANO DI SVILUPPO		10%
ESPOSIZIONE DEL DOCENTE		30%														
STUDIO DI CASI		20%														
ESERCITAZIONI DI GRUPPO E INDIVIDUALI		30%														
VIDEORIPRESA ATTIVITÀ DI GRUPPO		10%														
FOLLOW-UP E PIANO DI SVILUPPO		10%														
Durata	<p>2,5 giorni</p>															
Sede	<p>Milano</p>															
Prezzo	<p>Iscrizione al Modulo 6 € 1.100,00 + IVA Iscrizione al Percorso base: € 4.800,00 + IVA Iscrizione ai Percorsi specialistici: - A € 4.300,00 + IVA - B € 3.900,00 + IVA - C € 4.500,00 + IVA</p>															

Modulo 6 - Relazioni industriali in banca e negoziazione: fasi, stili e strumenti di intervento

Interaziendale | 2,5 giorni

- | | |
|-----------------|---|
| Giorno 1 | <ul style="list-style-type: none">◆ Il lessico del negoziatore: norme e contratto per lo specialista di relazioni industriali in banca - Testimonianze◆ Gli elementi di base della negoziazione: fasi, stili e strumenti◆ Autodiagnosi ed esercitazioni |
| Giorno 2 | <ul style="list-style-type: none">◆ Le distorsioni nella percezione negoziale◆ Stili negoziali, tattiche di persuasione e strumenti di intervento◆ Esercitazione e videoripresa di una sessione negoziale◆ Piano di sviluppo individuale |
| Giorno 3 | <ul style="list-style-type: none">◆ Follow-up e "restituzione" (mezza giornata) |