

Negoziare applicando le neuroscienze

Negoziare con clienti, colleghi e amici e la posta in gioco spesso è di tipo relazionale, sociale e non economica. Negoziare per svolgere un lavoro entro una certa deadline, negoziare gli standard di qualità attesi, negoziare la collaborazione e il commitment tra business unit differenti.

Le neuroscienze aprono il sipario su cosa avviene nel cervello durante questo processo, cosa accade quando percepiamo che la posta in gioco è scarsa e c'è una minaccia, oppure una potenziale ricompensa, fornendo prospettive e strumenti utili per gestire le negoziazioni sia sul piano oggettivo che emozionale.

Il percorso formativo migliora il processo con clienti interni ed esterni, partendo dalla conoscenza di cosa accade nel cervello e adottando tecniche di negoziazione win-win basate sulle neuroscienze.

OBIETTIVI

- Conoscere gli automatismi che si attivano nella negoziazione rettiliana e in quella prefrontale
- Riconoscere i filtri percettivi che generano pregiudizi nei confronti dell'altra parte negoziale
- Comprendere e gestire i meccanismi cerebrali che si attivano durante la negoziazione win-win e win-lose
- Agire i Brain Talent durante la negoziazione.
- Riconoscere i nostri Brain Talent e attivarli nella fase di preparazione e gestione del negoziato
- Attivare il flow di performance durante la negoziazione
- Il circuito della distrazione e della concentrazione durante il negoziato: utilizzarlo in base alla propria strategia negoziale
- La negoziazione in azione: finalità del «qui e ora», della meditazione e delle tecniche di presenza prima del momento negoziale.

Gestire il conflitto

- Cosa accade nel cervello quando un negoziatore prova stress relazionale: iperattivazione e performance oppure sequestro emotivo
- Matrice del valore di interscambio negoziale e livello di ricompense percepite
- Gestire i conflitti organizzativi: origini dei conflitti, cos'è il conflitto dal punto di vista del nostro cervello e le nostre modalità "naturali" di gestione
- Nodi relazionali «critici»: prepararsi alla negoziazione: riconoscere le parti in gioco e scoprire il proprio stile negoziale.

PROGRAMMA

Negoziare: attivazione dei circuiti di minaccia e ricompensa

- Attività cerebrale dei negoziatori e attivazione del circuito della minaccia e della ricompensa
- Il ruolo dei bias percettivi e degli stereotipi nella fase di analisi degli interessi negoziali in gioco
- Esercitare l'empatia e l'attività dei neuroni a specchio per comprendere gli interessi e le emozioni degli stakeholder negoziali.

Negoziare sul piano emotivo con i nostri Brain Talent

- Il ruolo delle emozioni e della memoria emotiva durante la negoziazione

DESTINATARI

Manager e persone che negoziano professionalmente con clienti, ufficio acquisti, altre business unit.

METODOLOGIA

Test Brain Talent®
Check up sul livello di empatia
Video funzionamento cerebrale e negoziazione
Applicazione on the job.

DURATA

Corso in presenza di 1 giornata o in modalità webinar.