



## SCHEDA CORSO ON LINE

**Titolo corso:** L'arte della negoziazione

**Tecnologia di sviluppo:** FLASH

**Area Tematica:** DEVELOPMENT

**Collana:** DEVELOPMENT

**Durata:** 1 ora

**Destinatari:**

Tutti

**Obiettivi:**

Individuare le caratteristiche di un processo negoziale, conoscere le strategie possibili e le competenze necessarie per svolgere negoziazioni di successo.

**Contenuti:**

### **MODULO 1 - La negoziazione tra tecnica ed emozioni**

- Dalla negoziazione alla collaborazione
- Il buon negoziatore

### **MODULO 2 - Metodi e tecniche di negoziazione**

- Approccio distributivo e integrativo
- Posizioni o interessi?
- BATNA

### **MODULO 3 - Negoziare è comunicare**

- Il giusto mix
- Il segreto è nell'ascolto
- Intelligenza emotiva e Aikido

**Test finale**

---

**Certificazione/Attestato:** Attestato di fruizione

---

**Prodotto da:** Piazza Copernico/TS Learning

**Contenuti a cura di:** Piazza Copernico/TS Learning

**Requisiti Tecnici:**



## FLASH

### **Flash Player**

Il prodotto viene esportato per la versione 10 e risulta compatibile con le versioni successive del player rilasciate fino alla data di aggiornamento di questo file.

### **Acrobat Reader**

I documenti PDF sono esportati per la versione 5 ma sono compatibili con le versioni successive di Acrobat Reader rilasciate fino alla data di aggiornamento di questo file.

### **Browser**

- Internet Explorer 8
- Internet Explorer 9
- Internet Explorer 10
- Internet Explorer 11
- Mozilla Firefox
- Google Chrome

### **JavaScript abilitato**

### **Blocco popup disabilitato**

### **Risoluzione video minima**

I corsi sono ottimizzati per una visualizzazione a 1024x768 su PC.

### **Altoparlanti o cuffie** (in caso di prodotti multimediali)

### **Modalità di tracciamento dati** - SCORM 1.2