

MASTER IN COMUNICAZIONE STRATEGICA E NEGOZIAZIONE: IL METODO O.D.I.[®]



ACCADEMIA DI
COMUNICAZIONE
STRATEGICA



Come afferma Zygmunt Bauman: “Il fallimento di una relazione è quasi sempre un fallimento di comunicazione”.

Il sociologo mette in luce la profonda connessione che vi è tra comunicazione e relazione: la comunicazione è uno strumento indispensabile per creare relazioni, e le relazioni sono elementi fondamentali per realizzare qualunque tipo di obiettivo.

Questo è vero soprattutto all’interno del contesto odierno, caratterizzato da un continuo aumento della complessità.

Oggi non vi è alcuna azienda o professionista in grado di raggiungere i suoi obiettivi grazie al lavoro di un singolo individuo: il successo deriva sempre dalla collaborazione di più persone in relazione tra loro.

Date queste condizioni, risulta ancora più importante acquisire delle metodologie che consentano di costruire relazioni durature nel tempo e di prevenire e sciogliere eventuali conflitti. Ciò è possibile grazie ad un approccio scientifico, innovativo e strategico alla comunicazione e alla negoziazione.



ACCADEMIA DI
COMUNICAZIONE
STRATEGICA

IL MASTER

Il Master in Comunicazione Strategica e Negoziazione si pone proprio questi obiettivi formativi. Da un lato vi è la **Comunicazione Strategica** che grazie alla valorizzazione di Io, Tu e Contesto, aiuta le persone a instaurare relazioni solide e permanenti. Essa è l'evoluzione della Comunicazione Efficace, ovvero il tipo di comunicazione che siamo inconsciamente portati ad utilizzare fin da bambini, e che ci porta a comunicare solo gli interessi dell'Io, trascurando il Tu e il Contesto.

La Comunicazione Efficace non facilita la generazione di relazioni che possano portare valore nel lungo periodo essendo incentrata esclusivamente sull'Io. Essa rischia di diventare ingombrante, soprattutto nelle situazioni in cui l'interlocutore necessita di un'attenzione speciale. Lo strumento proposto per passare da una Comunicazione Efficace a una Comunicazione Strategica è il **Metodo O.D.I.**[®], una metodologia brevettata il cui acronimo si riferisce alle tre fasi che la caratterizzano: Osserva, Domanda e Intervieni.

La seconda disciplina oggetto del percorso formativo è la **Negoziazione**. All'interno di ogni dinamica relazionale possono emergere dei conflitti che rischiano di compromettere la relazione stessa. Qui entra in gioco il ruolo del Negoziatore, che grazie alla sua conoscenza delle principali tecniche negoziali è in grado di prevenire e risolvere eventuali conflitti.



ACCADEMIA DI
COMUNICAZIONE
STRATEGICA



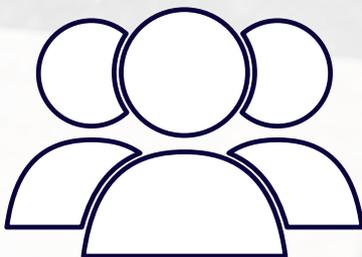
DURATA

40 ore (5 giornate)
15 settembre, 22 settembre, 29
settembre, 6 ottobre,
13 ottobre



METODO

Le lezioni saranno alternate da fasi di teoria a concrete fasi di pratica per assicurarsi che le nozioni siano state apprese e che ogni partecipante sia in grado di riprodurre le strategie proposte nel proprio contesto professionale.



DESTINATARI

Imprenditori, manager, consulenti e trainer che vogliono certificarsi nel campo della comunicazione strategica e della negoziazione.



ACCADEMIA DI
COMUNICAZIONE
STRATEGICA



OBIETTIVI

Il percorso si propone di fornire le competenze professionali necessarie per imparare a gestire le relazioni professionali e le negoziazioni interne o esterne all'azienda, offrendo diverse strategie in base alla situazione e al contesto in cui si opera.

Questo intervento formativo fornisce un approccio metodologico scientifico che consente ai partecipanti sia di lavorare sulle proprie character skill, comunemente dette anche soft skill, sia di apprendere tecniche e strumenti pratici in ambito negoziale, soddisfacendo anche il bisogno di padroneggiare nuove hard skill.

Il Master aiuterà i partecipanti a:

- Comunicare in modo strategico costruendo relazioni che durino nel tempo;
- Imparare strategie anti-bias e anti-noise da utilizzare in ciascuna sistemica negoziale;
- Apprendere le più importanti strategie e tecniche negoziali, per imparare a gestire e a risolvere conflitti in campo commerciale e organizzativo.



ACCADEMIA DI
COMUNICAZIONE
STRATEGICA



DOCENTE

Luca Brambilla

Direttore dell'Accademia di Comunicazione Strategica, società specializzata nella creazione di master One to One per Executive di grandi aziende.

È Direttore presso il POLIMI - Graduate School of Management dell'OPP - Online Professional Program in Comunicazione Strategica e Negoziazione: il Metodo O.D.I.[®]

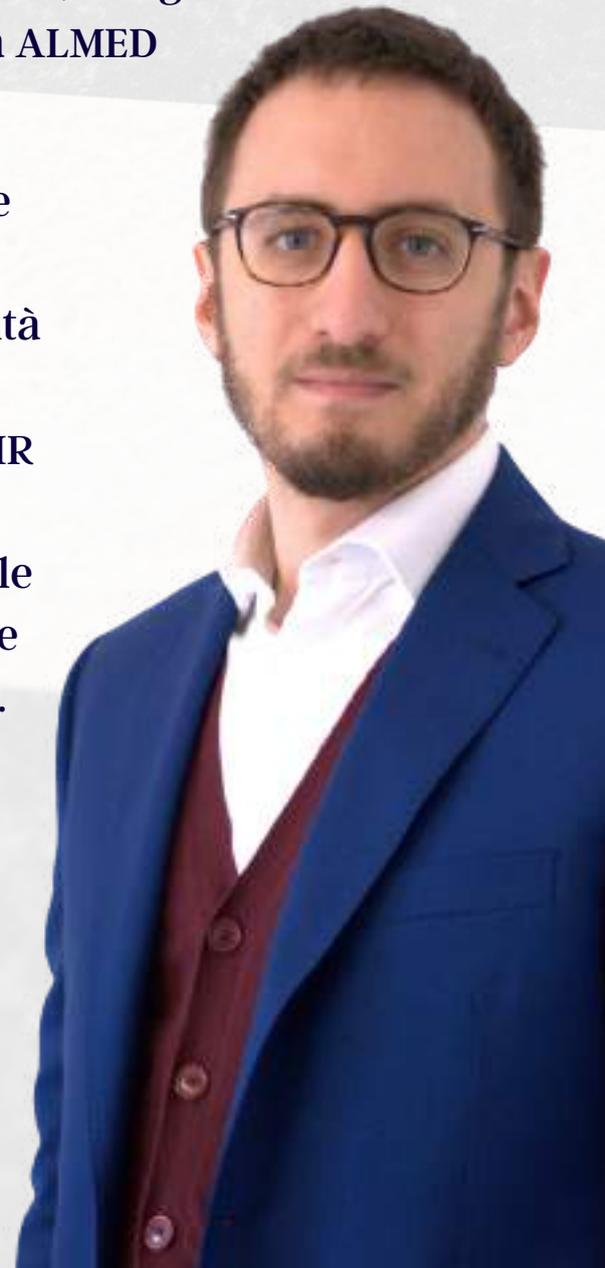
Già docente di Negoziazione presso la Alta Scuola ALTIS dell'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano, insegna Comunicazione Strategica presso la Alta Scuola ALMED dello stesso ateneo.

È adjunct professor nel corso di Comunicazione Strategica nella Medicina Moderna presso le facoltà di Medicina e Odontoiatria dell'Università Vita-Salute San Raffaele.

Insegna inoltre Negoziazione presso il master HR & Communication dell'Università IULM.

Già docente di Negoziazione nei master de Il Sole 24 ORE business school, insegna Comunicazione Strategica e Negoziazione nel master Publitalia.

Ha al suo attivo diverse pubblicazioni e titoli monografici.



ACCADEMIA DI
COMUNICAZIONE
STRATEGICA

PROGRAMMA DEL CORSO

Lezione 1

Introduzione alla Comunicazione Strategica

DURATA 8 ore

La lezione prevede la presentazione della Comunicazione Strategica, una disciplina volta a costruire relazioni durature nel tempo. Per comunicare in maniera strategica non basta esplicitare i propri interessi, ma occorre valorizzare anche il proprio interlocutore (Tu) e il Contesto. La metodologia proposta per ottenere questo tipo di comunicazione è il Metodo O.D.I.[®], il cui acronimo si riferisce alle tre fasi che lo compongono: Osserva, Domanda e Intervieni.

OBIETTIVI

- Comprendere cosa sia la Comunicazione Strategica;
- Imparare come passare da una Comunicazione Efficace a una Comunicazione Strategica.

ARGOMENTI

- Dalla Comunicazione Efficace alla Comunicazione Strategica;
- Il Metodo O.D.I.[®];
- Introduzione alla fase dell'Osserva;
- Introduzione alla fase del Domanda;
- Introduzione alla fase dell'Intervieni.



ACCADEMIA DI
COMUNICAZIONE
STRATEGICA

PROGRAMMA DEL CORSO

Lezione 2

Time Management

DURATA 8 ore

Qualunque professionista può trarre beneficio da un utilizzo strategico del proprio tempo. Inoltre, chi si occupa di gestire un team di persone è chiamato ad amministrare non solo il proprio tempo, ma anche quello degli altri. La lezione si pone l'obiettivo sia di aiutare i partecipanti a gestire la propria agenda attraverso una maggiore consapevolezza e un miglior controllo, sia a delegare parte delle proprie attività ai collaboratori utilizzando una metodologia brevettata chiamata Metodo 70-30-30.[®]

OBIETTIVI

- Imparare a gestire il proprio tempo in maniera strategica per diventare più efficaci ed efficienti;
- Imparare a gestire il tempo degli altri tramite un uso corretto della delega;
- Conoscere le principali tecniche e i più utili strumenti di Time Management.

ARGOMENTI

- Introduzione al Time Management;
- Gli errori più comuni nella gestione del tempo;
- L'agenda semaforo;
- La delega e il Metodo 70-30-30[®];
- Situazioni critiche.



ACCADEMIA DI
COMUNICAZIONE
STRATEGICA

PROGRAMMA DEL CORSO

Lezione 3

Business Profiling

DURATA 8 ore

Il business profiling è la capacità di leggere e utilizzare la Comunicazione Non Verbale (CNV) in ambito lavorativo. La conoscenza di questa materia consente da un lato di aumentare la propria capacità comunicativa allineando i tre canali della comunicazione (verbale, para-verbale, non verbale), dall'altro di comprendere meglio lo stato d'animo dei propri interlocutori, in modo da poter entrare e/o tornare in empatia con loro.

OBIETTIVI

- Comprendere lo stato d'animo dell'interlocutore e recuperare le informazioni basilari per entrare e/o tornare, in maniera empatica, all'interno del rapporto;
- Aumentare la propria capacità comunicativa allineando i tre canali della comunicazione (verbale, para-verbale, non verbale);
- Comprendere meglio la propria mimica comportamentale;
- Creare una relazione con l'interlocutore scegliendo il metodo comunicativo migliore;
- Utilizzare le competenze di CNV nell'ambito professionale più utile al proprio obiettivo.

ARGOMENTI

- Gli elementi della comunicazione;
- Le caratteristiche della CNV;
- Tipologie di segnali;
- La prossemica;
- La gestualità;
- Gambe, piedi e postura;
- La CNV nel Public Speaking;
- CNV online;
- I bias cognitivi nella CNV;
- Emozioni ed espressioni del volto.



ACCADEMIA DI
COMUNICAZIONE
STRATEGICA

PROGRAMMA DEL CORSO

Lezione 4

Arte delle domande strategiche

DURATA 8 ore

Il momento della domanda risulta essere il più strategico del Metodo O.D.I.[®], poiché si tratta della fase che le persone tendono istintivamente a saltare. Imparare a formulare domande strategiche consente di entrare maggiormente in relazione con i propri stakeholder, sia interni che esterni, costruendo relazioni durature nel tempo.

OBIETTIVI

- Imparare a utilizzare le domande come strumento per valorizzare l'altro;
- Conoscere le caratteristiche delle domande strategiche.

ARGOMENTI

- I passaggi della fase della domanda;
- Le tipologie di domanda;
- Le domande usate in ordine strategico;
- Le caratteristiche delle domande strategiche;
- I tempi delle domande.



ACCADEMIA DI
COMUNICAZIONE
STRATEGICA

PROGRAMMA DEL CORSO

Lezione 5

Negoziazione

DURATA 8 ore

La negoziazione è lo strumento che aiuta a gestire le obiezioni attraverso il superamento delle posizioni e puntando invece sulla soddisfazione degli interessi dei propri interlocutori. Durante la lezione verranno condivise le principali strategie e tecniche negoziali.

OBIETTIVI

- Conoscere le competenze negoziali fondamentali;
- Imparare alcune tecniche negoziali;
- Portare a termine una negoziazione nelle diverse tipologie di sistemica.

ARGOMENTI

- Definizione di Negoziazione;
- La fase di preparazione;
- La fase di trattativa;
- La fase di accordo;
- Tecniche manipolatorie: come difendersi.



ACCADEMIA DI
COMUNICAZIONE
STRATEGICA