

NEGOZIARE CONTRATTI IT

Clausole cruciali e loro negoziazione

Questo corso è stato pensato per chi deve negoziare contratti IT e vorrebbe sia approfondire la varietà delle clausole da prendere in considerazione sia capire come negoziarle per portare l'azienda a firmare un "buon contratto". Le 2 giornate di corso prevedranno momenti teorici, esercitazioni ed un lavoro individuale finalizzato alla definizione di un Action Plan Individuale. A guidare i partecipanti ci sarà un legale, specializzato su questo tipo di contratti, che oltre a presentare buone prassi contrattuali guiderà i partecipanti alla conoscenza ed alla applicazione del "Metodo Tsur ©", frutto dell'esperienza del Prof. Avv. Michael Tsur, negoziatore tra i più attivi sulla scena internazionale, fondatore e Direttore Generale del "Mediation & Conflict Resolution Institut e" di Gerusalemme. Nello specifico il metodo: •esprime in un approccio altamente pratico e di immediata applicazione; •è di comprovata efficacia quale che sia la natura della trattativa; •fornisce le risposte procedurali atte a far interagire efficacemente anche con gli interlocutori più ostici; •guarda sempre alla cura della relazione nel lungo termine, perché lo sforzo di oggi sia investimento sul futuro.

OBIETTIVI

•acquisire le buone prassi contrattuali per la stesura di un contratto IT e comprendere come approcciarne la negoziazione •identificazione di un Action Plan Individuale per ciascun partecipante •avere un'occasione di confronto con colleghi che operano in questo ambito specifico

PRINCIPALI TEMI TRATTATI

1. GIORNATA - Considerazioni & riflessioni introduttive - ... e noi, come negoziamo? - Esercizio a coppie - Negoziare quando c'è resistenza: "Le regole di ingaggio – Metodo Tsur©" - Il " cicloazione/reazione "- negoziare oggi: fiducia, senso di rifiuto e professionalità - "Negoziazione" e "negoziata riuscita" - Esercizio a coppie - Simulazione decontestualizzata e restituzione 2. GIORNATA - Ripresa della giornata precedente - La negoziazione alla prova: i contratti IT - Un bel lavoro di team - Il contratto «di qualità» - La realtà però... - Problemi ricorrenti - Clausole cruciali - Buone prassi contrattuali - Gli stili negoziali – il test Thomas & Killman - Esperienze dei partecipanti e loro Action Plan - Considerazioni finali

DURATA

2 giornate