

## **“DO NOT BE AFRAID OF MATRIX”**

### **COMPETENZE, TECNICHE E STRATEGIE PER UTILIZZARE LE RISORSE TECNOLOGICHE ED INTEGRARLE NEL PRESENTE E NEL FUTURO E come ridurre la “ZOOM FATIGUE”**

#### **PROGRAMMA DEL CORSO:**

##### Tematiche generali introduttive:

- il processo comunicativo e la comunicazione on line,
- differenze tra la negoziazione in presenza e nello spazio virtuale,
- i problemi della negoziazione virtuale,
- i vantaggi della negoziazione virtuale,
- i vari modi di comunicazione (*sia sincronica che differita*) che abbiamo disponibili **quando e come** utilizzarli e **mescolarli** nella negoziazione,
- il setting,
- la sicurezza dell'interlocutore.

##### Approfondimento tecnico:

#### **❖ I 6 PASSI PER INCREMENTARE LE POSSIBILITÀ DI SUCCESSO DI UNA QUALUNQUE NEGOZIAZIONE VIRTUALE:**

Consigli per la gestione della negoziazione basata sugli interessi, secondo il modello di Harvard, condotta in ambiente virtuale,

- prepararsi per vantaggi reciproci
- comprendere l'importanza di costruire un rapporto di fiducia reciproca
- enfatizzare e modellare la trasparenza
- negoziare il processo
- usare la tecnologia per promuovere la creatività
- gestire le differenze culturali

#### **❖ LE TECNICHE DI RIDUZIONE DELLA FATICA CAUSATA DALLE INTERAZIONI VIRTUALI**

#### **❖ ALLA LUCE DI QUANTO APPRESO NEL CORSO CONDIVISIONE DI PROBLEMATICHE E SCAMBIO DI CONSIGLI PER L'OTTIMALE GESTIONE VIRTUALE DI UNA PRATICA COLLABORATIVA**

##### Domande sintesi e chiusura