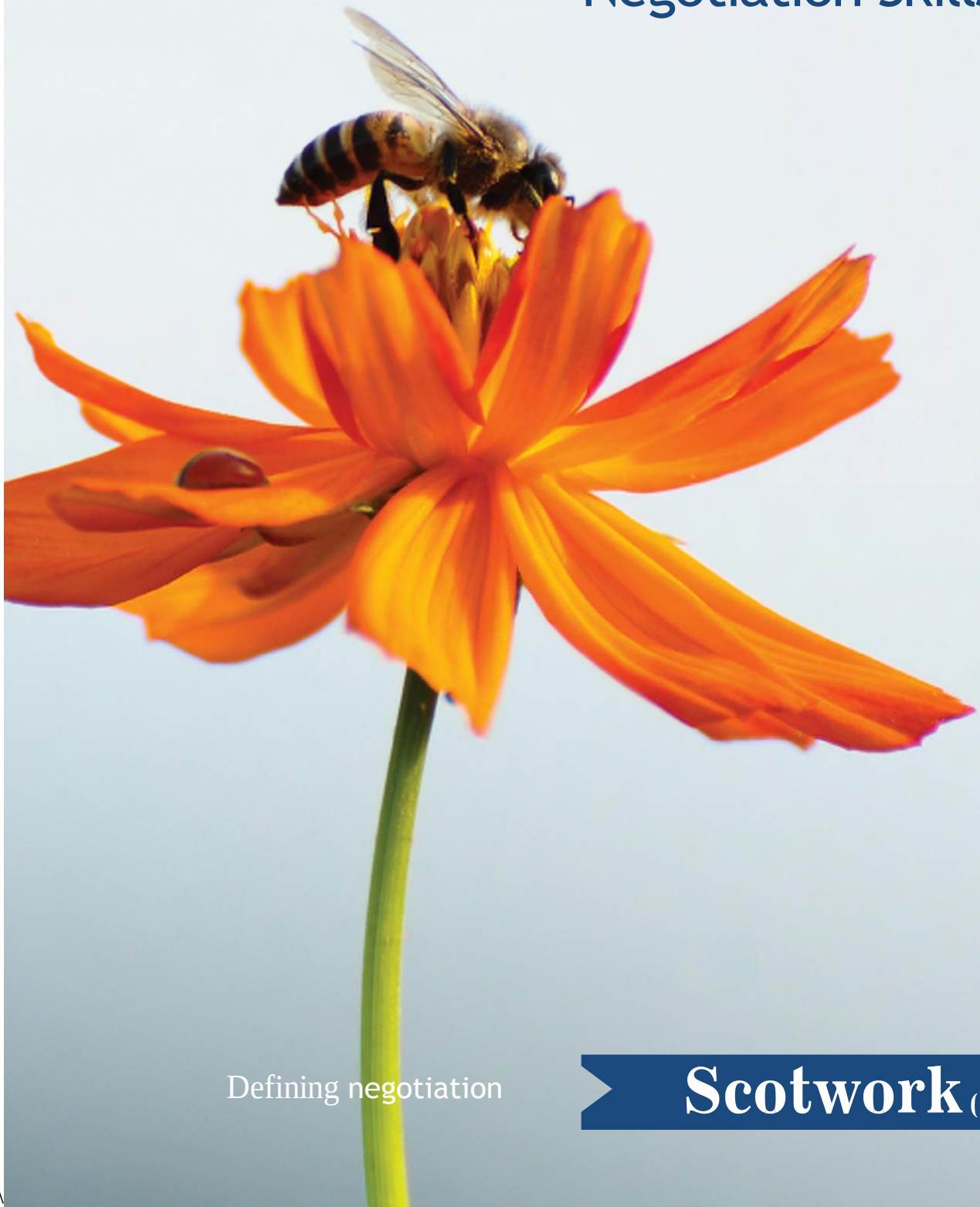
# Scotwork Coaching Negotiation Skills



Defining negotiation

**Scotwork** (n) negotiation

# Scotwork Coaching Negotiation Skills©

***Con il programma Scotwork Coaching Negotiation Skills le aziende prendono in mano le redini del proprio processo formativo negoziale e lo fanno diventare un patrimonio intrinseco all'organizzazione. Un sistema che evolve indipendentemente dai consulenti esterni***

Il programma di "Coaching Negotiation Skills" è un training di due giorni progettato per i clienti Scotwork che desiderano sviluppare risorse interne adeguatamente qualificate per aiutare a far progredire all'interno dell'organizzazione le abilità negoziali apprese durante i training Scotwork e fungere da coach negoziale completamente attrezzato per il business specifico.

Il valore del training per l'organizzazione cliente si basa su tre pilastri fondamentali:

- Miglioramento continuo delle performance attraverso il processo di apprendimento generato dall'attività dalle risorse formate ad hoc.
- Valutazione oggettiva delle performance che si basa su due elementi chiave:
  - una matrice delle competenze progettata allo scopo
  - l'osservazione on the job e il suo mapping sulla matrice delle competenze
- Valorizzazione delle risorse per le capacità che sono oggettivamente in grado di metter in campo e la capacità di migliorarle con il tempo

È obbligatorio un rapporto massimo partecipante/tutor di quattro a uno. Questo perché il training prevede una serie di attività esperienziali durante le quali i tutor Scotwork agiranno come fossero dei coachee e provvederanno a fornire feedback ai partecipanti sulle competenze di coaching mostrate.

## Il tipico orario del corso è:

Giorno 1 13:00 – 17:30
Giorno 2 8:30 – 17:45
Giorno 3 8:30 - 12:45

Contattateci per analizzare i bisogni della vostra Organizzazione e discutere qual è la soluzione più appropriata per il vostro team

Scotwork Italia S.r.l. | Via Pontida 1/A | 20025 Legnano MI | Italy | tel. 02 87168862 | www.scotwork.it