



# COOPERATION & BEYOND™

## ? COS'È?

*Cooperazione & Beyond™* fornisce gli strumenti per costruire, consolidare e mantenere relazioni di qualità, offrendo l'opportunità di acquisire e mettere in pratica le competenze fondamentali per lavorare in maniera costruttiva e più efficace con differenti interlocutori sia a livello inter funzionale che intra funzionale. Il corso è focalizzato sul miglioramento del processo di cooperazione necessario a sviluppare rapporti di collaborazione di alta qualità.

## ● OBIETTIVI

*Cooperation & Beyond™* consente di:

- comprendere il valore strategico delle dinamiche cooperative in ogni contesto
- favorire la consapevolezza individuale rispetto alle proprie capacità
- migliorare la capacità di costruire, consolidare e mantenere relazioni di qualità, anche in contesti complessi

Progettato per i professionisti a tutti i livelli, il corso si rivolge a coloro che svolgono un ruolo di

coordinamento e che desiderano implementare le proprie competenze per costruire e gestire le relazioni in ambito professionale.

La ricerca e l'applicazione sul campo hanno permesso di delineare tre principali *primary practices*:

- come promuovere e sostenere la cooperazione all'interno delle relazioni
- come comprendere le reali esigenze e i punti di vista delle persone coinvolte nella relazione
- come costruire fiducia all'interno della relazione

## ☰ METODOLOGIA

*Cooperation & Beyond™* è un workshop di due o più giornate rivolto a un massimo di 20 partecipanti.

Riferimenti metodologici e pratica si integrano al suo interno attraverso un intenso e interattivo set di esercizi volti a far emergere i fattori chiave determinanti la qualità delle relazioni, tra cui la propria propensione ad accordare fiducia, ad assumersi rischi e a comprendere i bisogni dell'altro.

A partire dai questionari (survey) completati da colleghi selezionati, il partecipante al workshop riceverà un profilo utile a comprendere il modo in cui è percepito dagli altri e gli saranno fornite le

linee guida per ottenere maggiore cooperazione e supporto da parte delle persone con cui collabora.

Il workshop si articola in 6 moduli:

- l'importanza di costruire relazioni professionali di qualità
- le fasi di sviluppo di una relazione
- la comprensione dei bisogni degli interlocutori
- lo sviluppo della fiducia all'interno di una relazione
- le competenze necessarie a favorire la presa di decisione
- la definizione del piano di azione individuale



VANTAGGI

### Cooperation & Beyond™:

- fornisce una metodologia collaudata e gli strumenti necessari a migliorare le relazioni
- offre suggerimenti per attuare comportamenti che favoriscano una maggiore cooperazione da parte di coloro il cui supporto è necessario alla presa di decisioni nel contesto lavorativo
- favorisce la comprensione delle dinamiche negoziali al fine di aver maggior successo nel raggiungimento di un accordo condiviso
- consente di definire un piano d'azione strutturato sulla base delle capacità acquisite durante il workshop e finalizzato al raggiungimento di un vantaggio competitivo
- permette una misurazione e un'analisi quantitativa delle proprie competenze attraverso i questionari completati dai colleghi selezionati (survey)

### I CLIENTI DI COOPERATION & BEYOND™

*Cooperation & Beyond™* è stato testato e validato in contesti professionali reali con le seguenti aziende nell'ambito della gestione di importanti trattative negoziali:

- Chevron
- Shell
- Exxon
- Steelcase
- Monsanto



### INFORMAZIONI UTILI SUGLI AUTORI

Robert C. Parker, C.P.M. & John A. Carlisle

Co-authors: Cooperation & Beyond

Dal 1982, **Robert Parker** consiglia i maggiori clienti Americani ed Europei su come sviluppare relazioni reciprocamente più vantaggiose con clienti chiave, fornitori, corrieri e altri partner strategici.

Ha collaborato per 25 anni con la Ford Motor Company e International Harvester in qualità di Responsabile Acquisti, Logistica e Facilities Manager.

**John A. Carlisle**, attraverso il suo approccio Sheffield-based, applica i modelli alla base del comportamento organizzativo per aiutare il mondo delle imprese ad essere più attente al capitale umano, alla produttività e alla profittabilità.

### BIBLIOGRAFIA

Fisher, Roger and Brown, Scott. Getting Together-Building Relationships As We Negotiate. New York: A Penquin Book, 1988.

Covey, Stephen R. The Seven Habits of Highly Effective People. New York: Simon and Shuster Inc. (A Fireside Book), 1989.

Dawkins, Richard. The Selfish Gene. New York: Oxford University Press, 1989.

Buchholz, Steve and Roth, Thomas. Creating The High Performance Team. New York: John Wiley & Sons, 1987.

Carlisle, John A. and Parker, Robert C. Beyond Negotiation. New York: John Wiley & Sons, 1989.

Axelrod, Robert. The Evolution of Cooperation. New York: Basic Books Inc., 1997.

Kouzes, James S. and Posner, Berry Z. The Leadership Challenge – How to Get Ordinary Things Done in Organizations. San Francisco: Jossey-Bass, 1990.

Bridges, William. Surviving Corporate Transition. New York: Doubleday, 1992.

Senge, Peter. The Fifth Discipline. New York: Doubleday Currency, 2006

### COS'È Persona GLOBAL®

Persona GLOBAL® è un provider a livello mondiale di strumenti di valutazione e di metodologie rivolte alle aziende, specializzata in leadership orientata al cambiamento, comunicazione, allineamento organizzativo, vendita, customer service e management. Le survey e le metodologie di Persona GLOBAL® sono attualmente disponibili in oltre 70 paesi; i suoi programmi sono stati tradotti in 38 lingue. Più di 1.4000 professionisti certificati Persona GLOBAL® in tutto il mondo supportano i loro clienti in qualità di business partner strategici.

Alcune aziende che hanno beneficiato dei programmi di Persona GLOBAL®:

- |              |                   |                    |
|--------------|-------------------|--------------------|
| ▪ BMW        | ▪ Materials       | ▪ Japan Airlines   |
| ▪ Mitsubishi | ▪ Dell Computer   | ▪ Credit Suisse    |
| ▪ Disney     | ▪ IBM             | ▪ American Express |
| ▪ Coca-Cola  | ▪ Alcatel         | ▪ SONY Music       |
| ▪ Hitachi    | ▪ Motorola        | ▪ Entertainment    |
| ▪ Applied    | ▪ British Airways |                    |

© 2005 Persona GLOBAL® is a trademark of Persona GLOBAL®, Inc. in the United States and other countries. All other products mentioned are trademark or registered of their respective owners.