

L'ARTE DELLA NEGOZIAZIONE

“Non dobbiamo mai negoziare per paura.
Ma non dobbiamo mai aver paura di negoziare.”

- John F. Kennedy -

PROGRAMMA DIDATTICO

- Il processo di negoziazione
- Quando negoziare
- Ascolto attivo nella negoziazione
- Raccolta informazioni
- Dalle posizioni agli interessi
- Analisi della negoziazione e B.A.T.
- Superamento delle obiezioni
- Superamento posizioni di forza
- Il “NO” positivo
- 50 stratagemmi negoziali
- Le 6 armi della persuasione
- Negoziazione strategica
- *Esercitazioni pratiche interattive*



INDOOR



OUTDOOR



ON THE ROAD



ON BOARD



TRAINING



ON TRAVEL



OBIETTIVI DEL CORSO

- Sviluppare un proprio stile negoziale efficace, efficiente ed elegante
- Apprendere gli strumenti della negoziazione strategica
- Sviluppare competenze comunicative, relazionali ed emotive per negoziare

INFORMAZIONI

Durata del corso: variabile da 8 a 16 ore

Personalizzazione: per ruoli, aree di impiego negoziali

Docenza: da 1 a 2 trainer, con assistenza e tutoraggio in aula

Extra: manuale didattico (digitale e cartaceo), area web riservata, attestato di frequenza, esercitazioni esperienziali pratiche.

