



PREPARARSI a NEGOZIARE

Workshop tecnico pratico
sulla SCHEDA di PREPARAZIONE

**Come usare la scheda di preparazione
alle negoziazioni ad alta complessità**

Federico Oggian e Piercarlo Romeo



Azienda con sistema di gestione per la qualità UNI EN ISO 9001:2015 settore IAF 37 (Formazione) - Cert. CSQA n.° 42136

Azienda con sistema di gestione per la qualità UNI ISO 21001:2019 per i servizi di FORMAZIONE - Cert. CSQA n.° 42137

Azienda con sistema di gestione per la qualità UNI 11601:2015 per i servizi di COACHING - Cert. CSQA n.° 55073

FYM s.r.l. - Formazione, Coaching e Consulenza

p.za A. Baldini 33, ROMA 00141 - P.Iva: IT11145681000 - REA: RM 1282083

N. Verde: **800.14.87.37** - Web: www.fym.it - Email: info@fym.it



La scheda di preparazione alla negoziazione strategica

Gran parte della quotidianità riguarda la ricerca di possibili soluzioni e decisioni comuni. Cerchiamo di trovare un accordo con i nostri interlocutori per tutti quegli obiettivi che non potremmo raggiungere da soli.

Stiamo negoziando quindi, anche se non sempre ne siamo consapevoli. Negoziando in continuazione e tuttavia ci capita spesso di rimanere insoddisfatti dei risultati, o di non riuscire affatto a ottenere quei "sì" che volevamo.

Non di rado, le domande e le risposte più opportune, le idee e le proposte più efficaci, ci vengono in mente solo quando, sulla strada del ritorno a casa, ripensiamo alla trattativa appena conclusa.

Il fatto è che trascuriamo, o ignoriamo proprio, la necessità di affrontare una negoziazione preparandoci adeguatamente.

Gli errori più comuni, e più costosi, che si commettono nelle negoziazioni, avvengono prima ancora di iniziare una trattativa: ci si prepara male o, nel peggiore dei casi, non ci si prepara affatto.

La preparazione invece è una fase essenziale per affrontare le negoziazioni in modo informato, sicuro e strategico.



Ecco la ragione che ci ha indotto ad offrire un workshop dedicato ad uno strumento pratico che utilizziamo con successo nei nostri interventi di consulenza e supporto alla negoziazione: la nostra "scheda tecnica di negoziazione" che permette di affrontare una trattativa con la necessaria preparazione.

Scopri come evitare i comuni errori che possono verificarsi prima ancora di iniziare una trattativa.

Nelle tue trattative non navigare a vista ma adotta un approccio strategico, affidandoti a strumenti concreti di lavoro utili alla tua negoziazione.

Imparare ad utilizzare la **scheda tecnica di negoziazione** ti aiuterà a valutare i tuoi punti di forza e quelli da migliorare per una trattativa efficace, individuando gli elementi cruciali da conoscere per condurre una negoziazione di successo.

Verranno esplorati, illustrati e applicati a casi concreti i parametri fondamentali da conoscere prima di affrontare una trattativa sviluppando in modo pratico i concetti di utilità individuale e utilità condivisa, utilizzando la scheda come strumento guida.

La quota d'iscrizione comprende:

- 1,5 ore di formazione sincrona e interattiva (on-line via zoom)
- materiali didattici digitali
- accesso all'area didattica
- accesso alle video-registrazioni
- attestato di partecipazione
- **rifrequenza gratuita (a vita)**
- **scheda tecnica di preparazione alle negoziazioni complesse**



DURATA
90 minuti



ISCRIZIONE
150 € + iva

Sconto di 50 € + iva EARLY BIRD
(iscrizioni 15 giorni prima)



Accesso (a vita) alle videoregistrazioni
(anche delle edizioni passate e future)



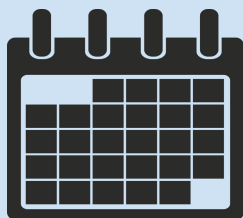
Rifrequenza gratuita

Programma Didattico

- **I virus negoziali**
- **Gli errori di preparazione**
- **Le variabili da valutare**
- **La scheda di preparazione alla negoziazione**
- **Quando usare la scheda (e come)**
- **Personalizzazione della scheda**
- **Casi d'esempio**
- **ESERCITAZIONI PRATICHE ed ESPERIENZIALI**



Prossima edizione



PROSSIMA EDIZIONE

7 febbraio 2024
ore 18:00 - 19:30
(90 minuti via zoom)



ISCRIZIONE
ON LINE via
EVENTBRITE



ISCRIZIONE
ON LINE
Modulo FYM



Richiedi informazioni

Prenota una **chiamata informativa gratuita** con noi



appuntamenti.fym.it



Vuoi maggiori informazioni?
Chiamaci al numero verde

800.14.87.37

oppure scrivi a **info@fym.it**



Azienda con sistema di gestione per la qualità UNI EN ISO 9001:2015 settore IAF 37 (Formazione) - Cert. CSQA n.° 42136
Azienda con sistema di gestione per la qualità UNI ISO 21001:2019 per i servizi di FORMAZIONE - Cert. CSQA n.° 42137
Azienda con sistema di gestione per la qualità UNI 11601:2015 per i servizi di COACHING - Cert. CSQA n.° 55073

FYM s.r.l. - Formazione, Coaching e Consulenza

p.za A. Baldini 33, ROMA 00141 - P.Iva: IT11145681000 - REA: RM 1282083
N. Verde: **800.14.87.37** - Web: www.fym.it - Email: info@fym.it