

Negoziare

Come prepararsi al meglio

OBIETTIVI

Affrontare una negoziazione con la consapevolezza di aver compreso cosa si vuole ottenere e come ottenerlo, attraverso l'analisi della situazione.

DESTINATARI

Responsabili commerciali, venditori, managers, imprenditori e tutte le persone che vogliono migliorare le capacità di negoziazione in ambiente lavorativo.

DURATA

Moduli da 4 o 8 ore

PAROLE CHIAVE

Negoziare, analisi, obiettivi, controparte, exit strategy.

MODALITA'

Formazione d'aula, video, esercizi di gruppo.

CHI EROGA IL SERVIZIO

Consulenti senior, con esperienza aziendale in funzioni di direzione generale e commerciale.

Mai visto un abile negoziatore?

Esistono, sono bravi, abili e soprattutto preparati!

Negoziare si deve?

Non sempre la negoziazione è la soluzione migliore!

Potevo chiedere di più?

Come si può capire se si è raggiunto il massimo ottenibile e sentirsi soddisfatti?



A quante negoziazioni ho partecipato senza esserne consapevole?

Una buona preparazione, unita ad una chiara visione di cosa si vuole ottenere è la base di ogni negoziazione efficace.

Quando è necessario negoziare?

Al lavoro, con il proprio responsabile, con i colleghi o con i propri collaboratori. A casa con mogli, mariti e figli. Nell'ambiente che ci circonda per ottenere il massimo da ogni interazione o limitare le possibili 'perdite'.

Una negoziazione, se ben gestita, permette di ottenere risultati sorprendenti e di reciproca soddisfazione anche per la controparte, a patto di conoscere il metodo e le tecniche per negoziare al meglio.

Come affrontare una negoziazione efficace?

Preparazione, conoscenza delle tecniche e comunicazione sono le chiavi per negoziare anche in situazioni complesse.

La negoziazione è un'arte?

Come un artista di successo, la conoscenza delle tecniche di base, degli strumenti manageriali, della comunicazione rende la negoziazione un'arte raffinata in grado di superare gli ostacoli più complessi.

Il corso vuole trasferire alcune tecniche di negoziazione, attraverso esempi, role play, esercizi di gruppo e supportare le persone che fanno della negoziazione uno strumento di lavoro.

Alcuni temi trattati:

- Cosa non è la negoziazione
- Come riconoscere le diverse tipologie di negoziazione
- Lo spazio negoziale
- Tattiche di negoziazione e metodi pratici
- La chiusura della negoziazione