

FORMAZIONE SINCRONA – SCHEDE CORSO

LA NEGOZIAZIONE TRA LE PARTI

Durata

2 giorni

Destinatari

Tutti coloro che per attività lavorativa (personale settore Commerciale, Assistenza Tecnica, HR, Acquisti) devono intraprendere delle negoziazioni/trattative.

Obiettivi

Saper gestire una trattativa, indipendentemente dall'oggetto in questione e saper affrontare "l'altro" trasformando i punti deboli in punti di forza.

Contenuti

- Pericoli d'un quadro mentale predeterminato
- Come ottenere l'atteggiamento mentale giusto
- Come sapere chi ha l'autorità ultima di trattare
- Strategie di trattativa
- Controbilanciare la trattativa
- Mantenere il controllo
- Modi giusti per chiudere una trattativa
- Il timing
- Il ruolo-chiave delle domande
- Role play
- Esercitazioni

Modalità

Aula tradizionale

Formazione Teorico-Esperienziale