

LA NEGOZIAZIONE MANAGERIALE (2 GG)

Obiettivi del corso:

Identificare il vostro stile negoziale e quello dei vostri interlocutori, acquisire le tecniche negoziali più avanzate per gestire con sicurezza e successo le trattative quotidiane e sviluppare una mentalità negoziativa di successo.

Metodologia didattica:

Si tratta di una metodologia di formazione interattiva e dinamica, metodologia esperienziale.

Non si può trasmettere l'azione che attraverso dei "laboratori / palestre" che coniughino dinamiche di gruppo e lavori individuali sulla "vita professionale reale": i partecipanti al corso di formazione non ascoltano e basta, devono lavorare attivamente.

Questi laboratori devono essere al servizio di ogni partecipante: aiutarlo a formulare i suoi obiettivi di crescita, metterlo in una posizione attiva per apprendere "sulla sua pelle", aiutarlo a partire dalla sua esperienza a tornare sull'esperienza stessa e a formulare il suo piano d'azione.

I nostri metodi didattici ci permettono di ottenere un'acquisizione più rapida del sapere, una maggiore memorizzazione e soprattutto una motivazione accresciuta dall'attuazione pratica sul campo.

La metodologia di formazione interattiva e basata su casi pratici tratti dalle specifiche realtà aziendali, è in grado di assicurare il cambiamento dei comportamenti di lavoro.

L'adattamento delle regole base ad ogni realtà personale ed aziendale, facilita l'inserimento sui comportamenti che ciascuno adotta. Lo stile di animazione è vivace e partecipativo con molti esercizi pratici e tecniche facili da usare immediatamente.

Argomenti del corso:

LA NEGOZIAZIONE MANAGERIALE (2 gg.)

- ✂ Il concetto di negoziazione manageriale;
- ✂ I compiti del negoziatore orientato alla soddisfazione reciproca;
- ✂ La differenza tra negoziazione e mercanteggio;
- ✂ Gli ambiti applicativi della negoziazione manageriale: interni ed esterni;
- ✂ La comunicazione efficace come "strumento fondamentale di lavoro" del negoziatore;
- ✂ Creare un rapporto sintonico con l'interlocutore: elementi di assertività;
- ✂ Integrazione e gestione della diversità nella negoziazione;
- ✂ Il successo ed il fallimento nelle negoziazioni: analisi delle esperienze individuali;
- ✂ Criteri per valutare il successo di una negoziazione;

- ✧ La gestione del conflitto attraverso la negoziazione;
 - ✧ Differenza tra negoziazione e mediazione;
 - ✧ I passaggi chiave: dall'antagonismo alla cooperazione, dal rapporto di forza alla forza del rapporto;
 - ✧ La negoziazione manageriale negli ambiti commerciali;
 - ✧ Saper vendere prodotti, servizi e idee: la metodologia da applicare;
 - ✧ La tecnica delle domande e la capacità di argomentare;
 - ✧ La gestione delle obiezioni più ricorrenti nel rapporto con il Cliente esterno ed interno;
 - ✧ Creatività ed innovazione nella negoziazione: saper inventare alternative soddisfacenti per tutte le parti in gioco;
 - ✧ Il Piano Personale di Miglioramento: costruire un piano d'azione concreto per lavorare sulle proprie aree di miglioramento individuate durante il corso di formazione:
 - cosa voglio continuare a fare?
 - cosa voglio evitare?
 - cosa voglio iniziare a fare?
-