

## TECNICHE DI NEGOZIAZIONE (2GG)

### **Obiettivi del corso:**

*Identificare il vostro stile negoziale; saper riconoscere ed affrontare ogni tipo di negoziazione interna ed esterna; acquisire le tecniche negoziali più avanzate per gestire con sicurezza e successo le trattative quotidiane; saper sviluppare un approccio flessibile e creativo e progredire nella vostra attività di negoziatore acquisendo una vera mentalità negoziativa.*

### **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:**

#### ***TECNICHE DI NEGOZIAZIONE (2gg)***

---

- ✂ La necessità di negoziare nell'azienda che evolve rapidamente;
- ✂ Sviluppare con successo le vostre competenze personali di negoziazione;
- ✂ Il riconoscimento dello stile del proprio interlocutore: come avvalersene in modo positivo;
- ✂ Costruire con determinazione le vostre strategie negoziali vincenti;
- ✂ Siate sempre pronti a negoziare, ma non negoziate se non siete pronti;
- ✂ La differenza tra strategia, tecniche e tattiche negoziali;
- ✂ Le tecniche e le tattiche di maggior impatto: utilizzarle al meglio;
- ✂ Crescere professionalmente attraverso l'arte della negoziazione;

- ✧ Come negoziare con un interlocutore con modo di pensare diverso dal nostro;
  - ✧ Gli strumenti per negoziare ad alto livello;
  - ✧ Rinforzare con successo il proprio kit comunicativo;
  - ✧ Negoziare o manipolare?
  - ✧ Come far fronte all'arte della fuga o rifiuto della negoziazione;
  - ✧ La banca delle idee: sintesi degli aspetti più interessanti scoperti durante il corso di formazione;
  - ✧ 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?
-