CORSO NEGOZIAZIONE

STRATEGIE E TATTICHE NEGOZIALI

"In un turbinio di vicende, favorevoli e contrarie, se non ti metti in testa che ti può capitare di tutto, accrescerai il potere delle avversità su di te; se invece le prevedi ne ridurrai la forza"

Lucio Anneo Seneca

CORSO NEGOZIAZIONE

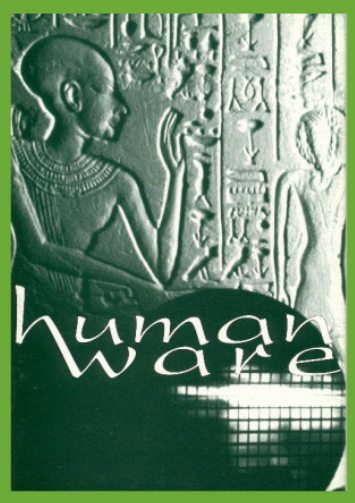
STRATEGIE E TATTICHE NEGOZIALI

PANORAMICA:
Il contesto negoziale

OBIETTIVI

TARGET E COSTI:
Le modalità di svolgimento del corso

MODELLO DIDATTICO



CORSO NEGOZIAZIONE

STRATEGIE E TATTICHE NEGOZIALI

PANORAMICA:
Il contesto negoziale

Prendere decisioni, raggiungere accordi, doversi confrontare con altri diversi da noi mantenendo vivo il reciproco rispetto e insieme tenendo conto delle diverse esigenze richiede delle abilità e delle capacità che non sempre fanno parte del nostro "patrimonio genetico".

La necessità di individuare approcci e dinamiche relazionali costruttivi nell'ambito di attività commerciali e di processi interfunzionali ha sempre costituito un campo di applicazione di tecniche e modelli comportamentali derivati dal mondo spesso affascinante dei negoziati e trattati internazionali, sindacali e politici.

Il termine negoziazione infatti identifica un'area molto ampia di approcci, stili e modelli applicabili peraltro nei contesti più disparati in cui è necessario raggiungere un accordo soddisfacente per tutte le parti coinvolte.

Tolleranza, flessibilità, capacità di ascolto, creatività nella ricerca di soluzioni adeguate ai problemi che si incontrano, per fare solo alcuni esempi, non si improvvisano.

"Separare le persone dal problema" diventa in questo senso la modalità da apprendere per superare tutte le situazioni problematiche in cui è necessario raggiungere un accordo.

CORSO NEGOZIAZIONE

STRATEGIE E TATTICHE NEGOZIALI

OBIETTIVI

1. aiutare i partecipanti a mettere a fuoco le caratteristiche e le tecniche di gestione del processo negoziale;
2. definire le strategie, le tattiche e le tecniche negoziali più appropriate in relazione alle casistiche più frequenti;
3. elaborare modelli e scenari attraverso i quali traguardare il proprio processo decisionale;
4. migliorare la capacità di resistere alle pressioni facendo proposte e controproposte;
5. comprendere i meccanismi che generano il conflitto e le forme di escalation;
6. apprendere le modalità per gestire costruttivamente il conflitto;
7. comprendere il ruolo e la distribuzione del tempo nelle scelte negoziali;
8. trasformare le fasi del processo negoziale in un piano di azione.

CORSO NEGOZIAZIONE

STRATEGIE E TATTICHE NEGOZIALI

TARGET E COSTI:
Le modalità di svolgimento del corso

Il corso si rivolge a manager e professionisti che:

- operano in contesti in cui sono chiamati a prendere decisioni insieme ad una pluralità di altri soggetti;
- devono definire accordi e contratti ed impostare quindi le trattative con molteplici interlocutori;
- si trovano in una situazione di continuo cambiamento organizzativo in cui spesso gli accordi devono essere rinegoziati;
- avvertono la necessità di individuare un metodo strutturato per gestire ogni negoziazione in modo costruttivo

Il corso è disponibile solo nella modalità in-house, presso le aziende clienti, per gruppi composti da più partecipanti

Ogni edizione del corso si rivolge ad un massimo di 12 persone

Il costo di ogni edizione di 2 giornate è di euro 2600,00 + IVA

Non vengono applicati costi di trasferta del nostro personale docente

CORSO NEGOZIAZIONE

STRATEGIE E TATTICHE NEGOZIALI

MODELLO DIDATTICO

Il corso proposto fornisce una metodologia negoziale con un approccio articolato in fasi che consente di prevedere le azioni da attuare nelle varie situazioni che si possono presentare nel processo, spesso lungo, che precede il raggiungimento dell'accordo.

Ciascun partecipante è chiamato ad operare individualmente o in gruppo in modo da applicare quanto appreso in aula in casistiche pratiche avendo il docente come punto di riferimento e l'interazione con gli altri partecipanti come fonte di suggerimenti ed occasione di verifica.

Ogni partecipante al corso riceve una dispensa che illustra i contenuti sviluppati in aula con ulteriori approfondimenti utili all'applicazione dei metodi e dei concetti appresi.

Al termine del corso viene inoltre rilasciato un attestato di partecipazione.

Per approfondire i contenuti del corso: http://tinyurl.com/catzhnh

HumanWare s.a.s.

www.humanware.it

@humanwareonline