

TECNICHE DI NEGOZIAZIONE: evitare conflitti e gestire le trattative

GLI ELEMENTI DELLA NEGOZIAZIONE

COME NEGOZIARE NEI VARI CONTESTI ORGANIZZATIVI

COME PREPARARSI AD UNA TRATTATIVA DIFFICILE

COME IMPOSTARE UN NEGOZIATO

DIFFICOLTÀ NEL PROCEDIMENTO NEGOZIALE COME GESTIRLI

COME EVITARE I CONFLITTI E RAGGIUNGERE L'OBIETTIVO VOLUTO

IL RAGGIUNGIMENTO DELL'ACCORDO : TECNICHE E MODALITÀ

Durata: 7 ore e 30 min/ 15 ore

Modalità svolgimento: sincrona

COMPETENZE

Tecniche
basse



Contenutistiche
basse



Relazionali
medie



Descrizione del corso

- Il corso ha lo scopo di fornire la conoscenza del processo di negoziazione mediante l'esame delle sue fasi fondamentali
- Fornisce la modalità di mediare in maniera creativa per affrontare con successo tutte le sfide e costruire risultati
- La modalità negoziale permette di ottenere ciò che si vuole e raggiungere i propri obiettivi risparmiando risorse

Know how richiesto: nessuno

- **Al termine del percorso** formativo è previsto un **test** volto a valutare le competenze dei discenti.
- Il test si fine corso si ritiene **superato** se è stata raggiunta la soglia del **60%** delle risposte corrette
- Emissione di **attestato di valutazione** delle conoscenze acquisite.
- **Destinatari:** Responsabili della rete di vendita, con particolare focus sul Private/Affluent ed il Corporate, consulenti, front office commerciale