



NEGOZIAZIONE GENERATIVA

PREMESSE

La negoziazione è un processo interpersonale che si oppone al conflitto: negoziare implica infatti collaborare, fare squadra, ed esige il raggiungimento di un accordo plurilaterale vantaggioso per tutte le parti coinvolte nello spirito *win-win*.

Saper negoziare, quindi, significa creare valore, costruire relazioni proficue e durevoli e ottenere migliori risultati di business in termini di profittabilità e riduzione di costi nel lungo periodo.

OBIETTIVI

Il corso è ideato per fornire le tecniche di gestione di una trattativa commerciale dal punto di vista del buyer (compratore) e del seller (venditore). La disamina congiunta dei due punti di vista porta a una comprensione più approfondita delle dinamiche complessive.

CONTENUTI

- L'arte della negoziazione per superare i conflitti;
- Gestire la comunicazione: ascolto attivo e assertività;
- Gestire la relazione: trovare l'equilibrio tra le parti in gioco;
- Le fasi della negoziazione: preparatoria, trattativa, post-trattativa;
- Laboratori esperienziali di negoziazione.

DESTINATARI

Addetti agli acquisti, addetti alle vendite, responsabili di funzione.

DURATA

16 ORE

CERTIFICAZIONI

Attestato di frequenza inlingua - talent24