

# La Negoziazione di Vendita

02 GIORNI

## OBIETTIVI

Sviluppare le tecniche di vendita e migliorarle con metodi affermati di negoziazione. Analizzare i fattori psicologici che influenzano la trattativa. Elaborare metodi e tecniche di comportamento che migliorino l'efficacia personale e aziendale.



"L'uomo sereno procura serenità a sé e agli altri"

EPICURO

## PROGRAMMA

### Efficacia comunicazionale

- > Identificare il sistema di valori dei clienti per valutare quali canali di comunicazione utilizzare
- > I rischi di una cattiva interpretazione

### I processi decisori

- > Analisi dei meccanismi e delle variabili che li influenzano
- > Valutare gli aspetti positivi e gli aspetti negativi
- > L'attrazione interpersonale
- > La dipendenza dall'autorità
- > Essere realisti
- > Individuare gli elementi critici
- > Stabilire le priorità
- > Costruire alternative positive

### La trattativa

- > Condizioni di mercato
- > Congiuntura economica
- > Nome dell'azienda
- > Capacità di acquisto
- > Capacità di vendita
- > La trattativa come studio di opportunità per l'azienda
- > Utilizzo delle ricerche di mercato
- > Inventario dei punti da trattare come eventuale graduatoria
- > Individuazione dei punti deboli e punti forti
- > Preparazione del piano degli argomenti
- > Immaginare lo svolgimento della trattativa
- > Scelta del luogo
- > Eventuale assistenza di un collaboratore tecnico
- > Elementi che influenzano la trattativa, dall'interno e dall'esterno

### Regole fondamentali di comportamento

- > Perché si vende sempre un servizio e non un prodotto
- > Perché non ci si deve mai far sentire in colpa
- > È giusto non concludere subito l'affare?
- > Perché parlare il meno possibile
- > Altri aspetti di comportamento

### Tecniche e psicologia di vendita

- > Quali elementi permettono il miglioramento del proprio metodo di vendita
- > Tecniche di comunicazione
- > Analisi delle argomentazioni
- > Il metodo per porre domande
- > Come affrontare le obiezioni
- > Come trattare il prezzo
- > Elaborazione di una strategia
- > Mercanteggio e negoziazione

### La conduzione di una trattativa di vendita in funzione del proprio stile e del comportamento del compratore

- > Bisogni, atteggiamenti e comportamenti presenti nel rapporto interpersonale
- > Il contagio degli atteggiamenti
- > Dipendenza e influenzamento
- > Percezione e comunicazione: tecniche di rilancio e approfondimento

### La negoziazione

- > La necessità della negoziazione
- > Potere e negoziazione
- > La gestione del conflitto
- > Il ruolo del negoziatore
- > Fasi di preparazione

### I quattro concetti base

- > B.A.T.N.A.
- > "Valore" di riserva
- > Z.O.P.A.
- > Creare valore negli scambi

### Il processo di negoziazione

- > Tecniche
- > Stili
- > Controllo
- > I trucchi del mestiere
- > Un metodo di negoziazione

### Strategia e tattica della negoziazione

- > Individuazione delle distanze
- > Aumentare il valore di concessioni marginali
- > Perseguimento degli obiettivi reciproci

## EDIZIONI

2019


Milano, 14-15 Marzo

Milano, 3-4 Giugno

Milano, 24-25 Ottobre

## ISCRIZIONI

 SINGOLA € 1.315 (+IVA) per l'iscrizione di un partecipante

 MULTIPLA -15% a persona per:

- 2 o più iscritti alla stessa edizione del corso
- 9 o più iscrizioni nell'arco di 12 mesi a diversi corsi a catalogo

### COME ISCRIVERSI

 +39 02 38010666

 +39 02 38010871

 [www.scuoladipaloalto.it](http://www.scuoladipaloalto.it)

 [informazioni@paloaltoscuola.it](mailto:informazioni@paloaltoscuola.it)



## PARTECIPANTI



Il seminario è rivolto a venditori, agenti e a tutti coloro interessati a sviluppare strumenti di lettura in ambito negoziale.