

Negoziazione Avanzata

02 GIORNI

OBIETTIVI

Saper gestire sempre al meglio le controversie più tenaci. Sviluppare le capacità per conoscere e raggiungere le basi di un buon accordo. Acquisire la forma mentis vincente. Perseguire obiettivi di massima reciproca soddisfazione tra i negoziatori.

“La nostra psiche è costituita in armonia con la struttura dell’universo, e ciò che accade nel macrocosmo accade ugualmente negli infinitesimi e più soggettivi recessi dell’anima”

CARL GUSTAV JUNG



PROGRAMMA

Presupposti del modello di negoziazione

- > Le basi sensoriali e di pensiero con cui affrontiamo il mondo
- > Le loro implicazioni sulle fasi negoziali

Stili di negoziazione

- > L'approccio mentale: l'influenza delle convinzioni su di noi, gli altri e i risultati possibili
- > Stili perdenti e metafore di guerra
- > Stile vincente e modelli mentali coerenti con la reciproca soddisfazione

La definizione e il mantenimento della relazione di qualità

- > Il rapporto: porre le basi per la fiducia reciproca
- > La relazione circolare: le interazioni costruttive tra le posizioni

La creazione del quadro di accordo nella prospettiva aziendale

- > La cornice mentale efficace
- > Definizione degli obiettivi aziendali
- > La specifica dell'obiettivo ben formato
- > Utilizzo e sviluppo del linguaggio positivo
- > Errori: le ambiguità verbali
- > Le frasi autodistruttive

La raccolta delle informazioni: i negoziatori, le posizioni, gli obiettivi

- > I valori e i criteri delle parti
- > Le esigenze e la loro soddisfazione
- > Le risorse occorrenti: persone, informazioni, mezzi

- > L'importanza e la priorità delle necessità e degli obiettivi in ottica aziendale
- > Le domande efficaci

L'analisi delle proposte

- > Ascolto e predisposizione delle proposte
- > Verifica delle posizioni tra le parti e analisi del processo negoziale
- > Guida verso la soddisfazione delle parti coinvolte
- > Definizione delle basi di accordo

La gestione del riscontro (feedback) e gestione dell'accordo finale

- > Analisi del riscontro sui contenuti
- > Analisi del riscontro relazionale
- > Tecnica di utilizzo positivo delle obiezioni
- > Il superamento delle obiezioni
- > La stesura dell'accordo



PARTECIPANTI



Dirigenti, quadri, funzionari e professionisti di ogni settore direttamente interessati ad approfondire tecniche avanzate di negoziazione.

EDIZIONI

2019

Milano, 7-8 Febbraio


Milano, 11-12 Aprile

Milano, 9-10 Settembre

Milano, 11-12 Novembre

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

 informazioni@paloaltoscuola.it