



Masdar Consulting

Negoziare: come prepararsi al meglio

OBIETTIVI

Affrontare una negoziazione con la consapevolezza di aver compreso cosa si vuole ottenere e come ottenerlo, attraverso l'analisi della situazione.

DESTINATARI

Responsabili commerciali, venditori, managers, imprenditori e tutte le persone che vogliono migliorare le capacità di negoziazione in ambiente lavorativo.

DURATA

8 ore

KEY WORDS

Negoziare, analisi, obiettivi, controparte, exit strategy.

MODALITA'

Formazione d'aula, video, esercizi di gruppo.

CHI EROGA IL SERVIZIO

Consulenti senior, con esperienza aziendale in funzioni di direzione generale e commerciale.



- **Mai visto un abile negoziatore?** Esistono, sono bravi, abili e soprattutto preparati!
- **Negoziare si deve?** Non sempre la negoziazione è la soluzione migliore!
- **Potevo chiedere di più?** Come si può capire se si è raggiunto il massimo ottenibile e sentirsi soddisfatti?

A quante negoziazioni ho partecipato senza esserne consapevole?

Una buona preparazione, unita ad una chiara visione di cosa si vuole ottenere è la base di ogni negoziazione efficace

Si negozia sempre.

Al lavoro, con il proprio responsabile, con i colleghi o con i propri collaboratori.

A casa con mogli, mariti e figli. Nell'ambiente che ci circonda per ottenere il massimo da ogni interazione o limitare le possibili 'perdite'.

Una negoziazione, se ben gestita, permette di ottenere risultati sorprendenti e di reciproca soddisfazione anche per la controparte, a patto di conoscere il metodo e le tecniche per negoziare al meglio.

Il corso nasce con l'obiettivo di trasferire alcune tecniche di negoziazione, attraverso esempi, role play, esercizi di gruppo e supportare le persone che fanno della negoziazione uno strumento di lavoro.

Alcuni temi trattati

- Cosa non è la negoziazione.
- Come riconoscere le diverse tipologie di negoziazione?
- Lo spazio negoziale
- Tattiche di negoziazione e metodi pratici