



Presentazione Corso **LA NEGOZIAZIONE**



- A.** Presentazione del Corso La negoziazione
- B.** I vantaggi per i partecipanti
- C.** Il programma
- D.** Milano: Durata / Date / Orario / Quota
- E.** Training Experience Ottantaventi
- F.** Perché sceglierci
- G.** Per partecipare

NEGOZIARE è un'attività che, nel lavoro o nel privato, affrontiamo tutti i giorni.

Le reazioni alle proposte e la loro gestione costituiscono la misura del **SUCCESSO** di chi **NEGOZIA**.

La padronanza delle **TECNICHE DI NEGOZIAZIONE WIN-WIN** all'interno dell'azienda consente di 'costruire', insieme alla controparte, le reazioni desiderate alle reciproche richieste.

Permette anche, eventualmente, di riconoscere e neutralizzare le tecniche non **WIN-WIN**. **NEGOZIATORI** più efficaci migliorano il **RISULTATO** dell'azienda.

Il **Corso Ottantaventi LA NEGOZIAZIONE** per aumentare la propria capacità persuasiva e, conseguentemente, di raggiungere gli **OBIETTIVI** delle situazioni **NEGOZIALI**.

Partecipare al Corso, infatti, significa:

- padroneggiare le **TECNICHE di NEGOZIAZIONE WIN-WIN**;
- imparare a riconoscere le **TECNICHE di NEGOZIAZIONE** utilizzate dagli interlocutori;
- conquistare l'**EFFICACIA** che scaturisce dal saper instaurare relazioni e comunicazioni proficue con i propri interlocutori.

- **L'ASSERTIVITÀ**

L'importanza di essere assertivi nell'affrontare la negoziazione.

- **LA PREPARAZIONE DELLA NEGOZIAZIONE**

La valutazione della situazione dell'interlocutore.

La fase di acquisizione di ulteriori informazioni.

La definizione dell'ambito negoziale.

- **LA DEFINIZIONE DEI CONTENUTI DELLA NEGOZIAZIONE**

Gli obiettivi della negoziazione.

I punti di transazione e le concessioni.

La pianificazione delle concessioni.

- **LA NEGOZIAZIONE**

Gli stili di negoziazione.

Il rapporto di forza nella negoziazione.

I principi per una negoziazione efficace.

- **IL LINGUAGGIO DEL CORPO**

Le espressioni verbali e il linguaggio del corpo che tradiscono nella controparte l'indebolimento delle posizioni assunte.

- **LA REALIZZAZIONE DELLA NEGOZIAZIONE**

Le tecniche win-win.

Le tecniche utilizzate, consapevolmente o inconsapevolmente, dalla controparte.

Come neutralizzarle.

Tecniche di conclusione.

La valutazione dei risultati della negoziazione.

Sede: *da individuare*

Durata: *2 giornate*

Date: *da individuare*

Orario: *9.30/13.00 - 14.00/17.30*

Quota: *€ 1.000,00 + Iva (22%)*

Quota per iscritti alla Newsletter Ottantaventi: *€ 950,00 + iva (22%)*

La QUOTA comprende:

- l'attestato di partecipazione
- il materiale didattico

Il nostro MOTTO è "**CHI SI ANNOIA NON ASCOLTA E NON IMPARA**".

Per questo rendiamo **AVVINCENTE, DIVERTENTE ED EFFICACE** la partecipazione alla nostra Formazione sia in aula che in videoconferenza con:

- la **PASSIONE** per la nostra missione;
- la **PROFESSIONALITÀ** dei nostri relatori;
- il **COINVOLGIMENTO** dei partecipanti;
- la **GAMIFICATION**, ovvero l'applicazione di dinamiche proprie del gioco alla formazione.



Lavoriamo con passione per offrire **FORMAZIONE INNOVATIVA** che migliori i risultati del **MANAGEMENT**, delle **VENDITE**, del **RETAIL** e della **CUSTOMER EXPERIENCE**.

Siamo convinti che chi insegna debba anche saper fare. Quindi siamo i primi sperimentatori delle nostre metodologie che aggiorniamo costantemente.

Crediamo che la formazione debba produrre **RISULTATI**. Per questo le nostre tecniche sono pratiche, concrete e immediatamente **APPLICABILI**.

Amiamo il **DINAMISMO**. Nelle nostre aule i partecipanti si allenano da subito in situazioni reali e relative alla loro attività. Apprendono più velocemente perché, una volta tornati al lavoro, risparmiano il tempo della traduzione in operativo di principi generali.

Ci entusiasma lavorare su progetti che prevedono la misurazione dei **RISULTATI**, sui quali abbiamo notevole esperienza.

Partecipare alla Formazione **Ottantaventi** significa essere certi di apprendere metodi **TESTATI** ed **EFFICACI**.



PRENOTA. È FACILE!

- Hai il filo diretto con la Segreteria Corsi:
chiama o invia un WhatsApp  al **351 9496284**.
- Prenota in qualsiasi momento: utilizza il **FORM**

Buon Corso!

>> Consulta [i termini e le condizioni](#) per la partecipazione.