

## NEGOZIAZIONE EFFICACE CON I CLIENTI

**ONLINE MASTERCLASS** (3 MODULI DA 3H CIASCUNO)

### DATE

20,27 maggio 3 giugno 2024

### ORARIO

9:30 alle 12:30

### DURATA COMPLESSIVA

9 ore

### COSTO

450€ + iva

Dal 2° 50% di sconto

### DESTINATARI

Commerciale, marketing

### OBIETTIVI

Nello scenario attuale, chi negozia deve avere quelle conoscenze che gli permettono di essere percepito come un professionista che sa padroneggiare le regole del gioco negoziale. L'obiettivo del seminario è quello di migliorare in maniera tangibile la capacità di negoziazione, ovvero di mediare tra le attese ed esigenze anche conflittuali, per conseguire al meglio gli obiettivi prefissati. Le tecniche esposte nel seminario riguardano situazioni di tutti i giorni di negoziazione con l'esterno, come ad esempio la negoziazione con fornitori.

#### **1. LA COMUNICAZIONE E LA GESTIONE DELLA RELAZIONE DEL BUON NEGOZIATORE**

- Lo strumento di base: la comunicazione efficace
- Comunicazione verbale e non verbale
- Il linguaggio e la scelta delle parole
- L'ascolto attivo
- Assertività e ottica win-win
- Gli stili sociali degli individui
- Negoziazione e psicologia:
- Relazione ed empatia
- gestire le emozioni
- evitare le prefigurazioni
- le trappole cognitive
- controllare lo stress

#### **2. LA GESTIONE DELLA TRATTATIVA**

- Tecniche di negoziazione a confronto
- La negoziazione distributiva e quella integrativa
- Le aree di negoziazione: prezzo, quantità, valore, partnership, etc.
- Il negoziato sul merito
- I vantaggi del negoziato sul merito
- Scegliere lo stile negoziale più adeguato
- La MAAN (Miglior Alternativa a un Accordo Negoziato)
- Gestire la trattativa
- La chiusura del negoziato

**Docente\_ Sil.ca Katia Remondi**

<https://www.silcaconsulting.it/il-team-silca/katia-remondi/>

 Iscriviti  
qui

### UFFICIO FORMAZIONE

formazione@federlegnoarredo.it

Marika Petrillo (+39) 02 80604 302  
marika.petrillo@federlegnoarredo.it