

NEGOZIAZIONE CON I CLIENTI

Online Masterclass

DATA

6 aprile 14.00 – 16.30

12 aprile 14:00 – 16:30

19 aprile – 14:00 – 16:30

DURATA

7,5 ore

COSTO

€350 + iva per una persona

50% dalla seconda persona

DESTINATARI

Ufficio commerciale, area manager

PREREQUISITI

Nessuno

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 corso 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 corso riguardano situazioni di tutti i giorni di negoziazione con l'esterno, come ad esempio la negoziazione con fornitori.

Accanto alle attività didattiche si prevedono laboratori pratici, in cui i partecipanti esporranno propri particolari casi di insuccesso e di successo per potersi confrontare sull'approccio alla negoziazione adottato e per condividere con il gruppo nuove strategie di gestione.

ARGOMENTI

1. LA COMUNICAZIONE 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

2. L'ASPETTO RELAZIONALE NELLA NEGOZIAZIONE

- Negoziazione e psicologia:
- Relazione ed empatia
- Gestire le emozioni
- Evitare le prefigurazioni
- Le trappole cognitive
- Controllare lo stress



MARIKA PETRILLO

Project Manager Ufficio Formazione
(+39) 02 80604 302
marika.petrillo@federlegnoarredo.it



LABORATORIO PRATICO

Accanto alle attività didattiche si prevedono laboratori pratici, in cui i partecipanti esporranno propri particolari casi di insuccesso e di successo per potersi confrontare sull'approccio alla negoziazione adottato e per condividere con il gruppo nuove strategie di gestione.

- Saper rappresentare gli interessi del gruppo e dell'azienda
- Modelli di comportamento in un negoziato
- Come prevenire e gestire il conflitto e le situazioni critiche
- In sintesi: le 10 caratteristiche dei negoziatori efficaci

3. SVILUPPARE UN NEGOZIATO: PREPARARSI AD AGIRE

- Fatti, numeri e percezioni: il loro impatto sulla negoziazione
- La preparazione, chiave del successo della negoziazione efficace
- Il processo di acquisto / vendita: le fasi principali
- Focalizzare i propri obiettivi
- Conoscere l'interlocutore: stile, obiettivi, aspettative, punti di forza e di debolezza
- Comprendere e influenzare i criteri decisionali dell'interlocutore

4. 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

SILVIA CAMANNI

È amministratrice e fondatrice di Sil.ca Consulting, team di 12 consulenti con esperienza in vari settori aziendali ed esperta nel Business Mentor coaching, percorsi rivolti a figure di alto livello che vengono supportate con percorsi di coaching e percorsi di mentoring con esperti dello specifico ruolo che ricoprono.

Inoltre è coach e consulente aziendale con particolare esperienza nel Sales Coaching, dedicato alla rete vendita.

<https://it.linkedin.com/in/silvia-camanni-6123aaa>



MARIKA PETRILLO

Project Manager Ufficio Formazione
(+39) 02 80604 302
marika.petrillo@federlegnoarredo.it

