

NEGOZIAZIONE CON I CLIENTI

ONLINE MASTERCLASS

DATA

14, 21 Settembre 2021

ORARIO

Dalle 14:00 alle 17:00

DURATA

6 ore

COSTO

€350 + iva per una persona
50% dalla seconda persona

DESTINATARI

Ufficio commerciale, area manager

PREREQUISITI

Nessuno

ISCRIVITI
QUI



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 espone 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

UFFICIO FORMAZIONE

formazione@federlegnoarredo.it

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



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>

UFFICIO FORMAZIONE

formazione@federlegnoarredo.it

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

