

# Strateghi della negoziazione

Strategie e tattiche per avere successo negli affari e chiudere accordi duraturi

**Il corso insegna a:**

- Convincere gli interlocutori della propria forza e credibilità
- Gestire con chiarezza i propri interessi e le proprie preoccupazioni
- Riconoscere e rispondere alle tattiche negoziali degli interlocutori
- Migliorare la propria abilità nel costruire (e usare) il "capitale relazionale"
- Potenziare la propria reputazione di negoziatore onesto e attento alla soddisfazione dei propri clienti
- Utilizzare un metodo sistematico per preparare, condurre e riesaminare i negoziati
- Superare le barriere strategiche e cognitive al negoziato

**Destinatari:**

- Amministratori
- Dirigenti e supervisor
- Venditori e acquirenti
- Specialisti del customer service
- Professionisti in genere

**Durata del corso:** 2 giorni

**Numero di partecipanti:** non più di 24

L'obiettivo di questo corso è sviluppare nei partecipanti consapevolezza e sicurezza nella gestione tanto di trattative negoziali quanto di relazioni personali e professionali. Grazie a un metodo d'insegnamento altamente interattivo, e a simulazioni e *role-plays*, i partecipanti apprendono le tecniche più avanzate per prepararsi al negoziato e alla conduzione delle trattative. Il corso affronta dapprima il tema dei principali stili negoziali, e termina trattando del superamento delle barriere negoziali.

**Agenda del corso**

- I cinque stili negoziali principali
- Diagnosticare il proprio stile negoziale e riconoscere quello della controparte
- Funzionamento della negoziazione: dinamiche e regole
- La pre-negoziazione (gli 8 elementi)
- Definizione della zona di contrattazione: obiettivi, punti di resistenza e alternative
- Le più comuni barriere negoziali
- Le caratteristiche di una "contrattazione dura"
- I benefici di un approccio "joint gains"
- Definizione di criteri per misurare il successo di una negoziazione
- Bilanciamento tra interesse personale e gestione dei rapporti professionali

L'apprendimento delle teorie negoziali è facilitato da giochi di ruolo, simulazioni pratiche e *fish bowl*, che consentono la sperimentazione immediata delle tecniche acquisite.

La spiegazione teorica è accompagnata dall'applicazione e-semplificativa delle teorie negoziali a casi tratti dalle realtà personali e professionali dei partecipanti, a dimostrazione del valore aggiunto derivato dall'immediata trasposizione dei concetti appresi nel contesto lavorativo.