



BANK&INSURANCE | MANAGEMENT | LANGUAGES | SAFETY | TECHNOLOGY



FORMARE PERSONE OGGI PER GESTIRE PROCESSI ANCHE DOMANI

A.D. Management

Corsi



Corso di Negoziazione

Nella quotidianità delle attività lavorative è quasi inevitabile che sorgano differenti opinioni e questo si può verificare a diversi livelli dell'azienda: nella relazione tra colleghi, nell'interazione con i clienti e nel rapporto capo-collaboratori. È così possibile che nascano comunicazioni divergenti; ricorrere alla **tecnica della negoziazione** permette di raggiungere un accordo tra due o più persone interdipendenti. L'obiettivo è permettere di vedere le diverse possibilità in una reciproca soddisfazione dei bisogni.

MODALITÀ	DURATA	COSTO
AULA	1 giorno	€ 390 +IVA
E-learning	2 ore	€ 59 +IVA

Contenuti

- Processo negoziale: fasi e stili
- Negoziazione e il conflitto
- Comunicazione e strategie di “vendita”
- Valorizzazione dell'interlocutore con l'ascolto
- Gestione del dissenso e accettazione delle critiche
- Creatività e problem solving nella negoziazione

Metodologia

Il corso sviluppa la competenza della negoziazione basandosi su risorse personali, abilità comunicative e tecniche specifiche; un idoneo negoziatore combina sistematicamente comportamenti e personalità in funzione dell'interlocutore, del contesto e dell'obiettivo da raggiungere.

Obiettivi

- Potenziare la comunicazione efficace in relazione al contesto
- Aumentare la capacità di mediazione
- Accrescere la gestione emotiva