

HELMUT RAUCH

Formazione e consulenza per risultati aziendali di eccellenza
37029 San Pietro in Cariano VR, tel. 045 6938606 – 335 6743092
e-mail hr@helmutrauch.it – www.helmutrauch.it

Corso interaziendale in presenza

Tecniche per la Negoziazione efficace

Verona, 14-15 novembre 2024

Presentazione

Saper negoziare è una delle doti maggiormente richieste nella vita lavorativa non solo nelle funzioni commerciali (sia per la vendita che per gli acquisti) ma anche nelle più svariate situazioni aziendali con interlocutori interni, ma è molto utile anche nella vita privata.

Quindi: chi svolge vendite complesse, o trattative importanti con un numero variabile di interlocutori ciascuno dei quali può avere interessi e motivazioni diverse, trarrà notevole beneficio dall'esame critico di tutti gli elementi che contribuiscono al successo della negoziazione.

Destinatari

Responsabili e Addetti Commerciali/Vendite/Acquisti
Tutte i ruoli manageriali

Obiettivi

Il seminario permetterà di acquisire maggiore sicurezza nelle situazioni negoziali incontrate nella vita professionale e personale. In particolare, i partecipanti apprenderanno:

- quali sono le regole auree della negoziazione,
- i fondamentali stili di negoziali,
- come si gestiscono i conflitti tra le parti,
- come si progetta un incontro negoziale,
- come si articolano le proposte complesse,
- come si rendono le proposte accettabili alla controparte,
- come si accettano le proposte degli altri senza rinunciare ai propri obiettivi,
- e come si giunge all'accordo finale.

Programma

- Che cos'è la negoziazione
- Che cosa non è la negoziazione
- Definizione di Contrasti e Conflitti
- Differenze di Contenuto e problemi di Relazione
- Da: "Chi ha ragione" a "Cosa è Giusto"
- La pianificazione del negoziato e la preparazione della negoziazione (prima)
- Implementazione del negoziato (durante)
- Analisi del negoziato (dopo)
- Quattro risultati alternativi: insuccesso, concessione, compromesso, consenso
- Difficoltà negoziali
- Checklist per negoziare
- Preconcetti ed errori nella negoziazione
- La ricerca dell'accordo comune
- Importanza dell'empatia nella negoziazione
- Importanza del contesto nella negoziazione

Metodologia didattica

Il corso ha una metodologia didattica estremamente semplice, rigorosa e collaudata, con taglio molto interattivo e si svolge sotto forma di workshop.

Molti esercizi sono studiati ad hoc per favorire sia la condivisione degli obiettivi che l'apprendimento e la memorizzazione dei metodi e delle tecniche suggerite.

I partecipanti prenderanno parte a esercitazioni negoziali sia con due interlocutori, che con gruppi di controparti.

I partecipanti vengono invitati a costruirsi un PAP – Piano di Azione Personale da attuare nelle loro negoziazioni.

Durata

2 giorni

Docente

*Dr. Giorgio
Carnesecchi*



Laureato in Fisica, è l'uomo della "sintesi delle due culture": *tecnico scientifica* in ambiente accademico e di ricerca e *marketing-vendite* in contesto aziendale.

Esperienze di vendite complesse in settori di altissima tecnologia, training manager e in seguito direttore europeo di marketing communication presso una nota industria informatica americana.

Leadership Trainer e Coach per l'area Europa e Middle East per alcuni grandi gruppi internazionali.

Quota di partecipazione

Euro 960+ IVA, comprensivo di light lunch e coffee break

Sconto 10% per adesioni almeno 30 giorni prima

Ulteriore sconto 10% per l'iscrizione di più persone

Luogo e date

Verona, Hotel Fiera, 14-15 novembre 2024

(Con orario 9.30-18.30 il primo giorno e 8.30-17.30 il secondo giorno)

Edizioni aziendali

Nel caso di edizioni per singole aziende è previsto un colloquio di analisi preliminare in modalità a distanza con il/la responsabile che permetterà di concentrare i contenuti sulle questioni più importanti da affrontare, in linea con la situazione e il tipo di organizzazione.