



NEGOZIAZIONE EFFICACE E ANALISI DELLA TRATTATIVA

FINALITÀ

- Consolidare la propria efficacia comunicativa
- Condurre una negoziazione di successo definendone obiettivi, strategie e adeguando il proprio comportamento negoziale alla controparte
- Migliorare la resistenza psicologica sviluppando la capacità di giungere ad un accordo
- Analizzare i punti di forza e di debolezza nella trattativa
- Pianificare le opportune azioni di sostegno e sviluppo comuni all'intera filiera

DATI ORGANIZZATIVI

- *Durata:* da definire in base a obiettivi e fabbisogni del cliente
- *Destinatari:* per aula max 10/12
- *Modalità di erogazione:* alternanza teoria ed esercitazioni

CONTENUTI

- Principi generali di negoziazione
 - L'atteggiamento consenziale
 - La comunicazione efficace e l'importanza dell'assertività
 - Tipologie di trattativa e definizione di negoziazione
 - La pianificazione del negoziato (strategie, tattiche, tecniche)
 - Il dilemma del prigioniero
- La negoziazione commerciale
 - La preparazione della negoziazione
 - Le fasi della negoziazione
 - L'analisi dei bisogni
 - Le fase della vendita: il comportamento del venditore e del compratore
 - Il momento contrattuale
 - La valutazione dei rischi (guadagni, perdite e danni)
 - La relazione negoziale tra compratore e venditore
 - La valutazione dell'offerta
 - Le conclusioni della negoziazione
- L'autoanalisi della trattativa
 - Le trattative e la concorrenza
 - Autoanalisi dei punti di forza e di debolezza
 - Interventi di miglioramento
 - Strategia, tattica e obiettivi
 - La chiusura dei contratti