



TECNICHE DI NEGOZIAZIONE

FINALITÀ

- Massimizzare il margine di contribuzione
- Allargare il business su cui negoziare
- Comprendere l'importanza della pianificazione nel processo negoziale

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

- Cosa significa negoziare
 - La vendita e la negoziazione: fasi e steps
 - L'approccio win-win
 - La negoziazione come relazione
- I fattori che influenzano il processo negoziale
 - I fattori che influenza la negoziazione
 - La relazione interpersonale come mezzo e come fine
 - Gli interessi al di sotto delle "posizioni" negoziali
- Il piano di negoziazione
 - Cosa è il piano negoziale
 - Le 5 fasi del piano
- I margini negoziali
 - Lo spazio negoziale
 - Capire gli obiettivi e approcciare il negoziato in modo strategico (BATNA e WATNA)
- Strategie negoziali e manovre tattiche
 - Differenza tra tattica e strategia
 - Sei strategie
- La trattativa sul prezzo
 - Il prezzo come valore del servizio fissato dal cliente
 - La negoziazione e il processo di vendita
 - Creare lo spazio negoziale anche nell'ambito economico
 - Tecniche di trattativa del prezzo