

# Le tecniche di negoziazione commerciale

10 e 11 giugno 2015

## PROGRAMMA

### 1° GIORNATA:

#### 09.00: Registrazione dei partecipanti

09.30 Cosa significa negoziare. Le fasi della negoziazione. La preparazione. La strategia negoziale

#### Coffe break

11.15 Prima esercitazione – preparazione. *Group work*

12.00 Negoziazione videoripresa

#### 12.30: Colazione di lavoro

13.30 Feedback sulla negoziazione. *Group coaching*

14.30 Seconda esercitazione – preparazione. *Group work*

15.15 Negoziazione videoripresa

15.45 Feedback sulla negoziazione. *Group coaching*

16.15 Teaching Point della giornata e spezzoni di filmati sulla negoziazione

#### 16.30: Chiusura lavori

## **2° GIORNATA:**

### **9.00: Registrazione dei partecipanti**

9.30 Tecniche e tattiche di maggior impatto negoziale  
Saper fare le domande giuste, saper ascoltare l' interlocutore (tecniche di "ascolto attivo")

### **Coffee break**

11.15 Comprensione dei significati nascosti della comunicazione para-verbale e della comunicazione non verbale

### **13.00: Colazione di Lavoro**

14.00 Superare resistenze e paure

16.00 Come sedare i conflitti  
Strategie e comportamenti per definire accordi chiari

### **16.30: Chiusura lavori**