

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