

Lo sviluppo manageriale delle relazioni di business

Le tecniche di negoziazione commerciale

10 e 11 giugno 2015

Le **capacità negoziali**, intese come capacità di gestire rapporti di scambio per la realizzazione di progetti o la soluzione di problemi, sono **alla base della vita dell'organizzazione** e risultano competenza fondamentale soprattutto per le posizioni che, per raggiungere gli obiettivi di business, devono gestire le contrattazioni con interlocutori esterni. Da queste premesse deriva la necessità di **sviluppare questa competenza trasversale**.

Spesso contrattazioni, accordi, progetti non arrivano al risultato sperato perché durante il processo di negoziazione siamo stati attori o testimoni di errori di interpretazione, spiegazione e reciproca comprensione.

Il corso mira a fornire i tools principali, le tecniche, gli strumenti per negoziare con successo nelle diverse situazioni con interlocutori provenienti da ambiti, estrazioni e cultura differenti.

Obiettivo inoltre, **sarà di consentire ai partecipanti di acquisire le conoscenze specialistiche sulle tecniche e gli stili di negoziazione. Acquisire elementi per poter divenire un negoziatore di successo anche in ambito commerciale analizzando i fattori psicologici che influenzano la trattativa.**

⇒ **Obiettivi**

- Miglioramento della capacità di creare e tenere una presentazione efficace risultando disinvolti e persuasivi
- Aumento dei risultati commerciali in termini qualitativi e quantitativi a seguito del miglioramento di immagine aziendale
- Incremento dei livelli di qualità percepita e di soddisfazione da parte dei clienti
- Valorizzazione generale dell'immagine aziendale presso interlocutori esterni

⇒ **Contenuti principali**

- Come migliorare le competenze personali di negoziazione
- Auto-diagnosi del proprio stile negoziale
- Integrazione dei vari stili negoziali per potersi adattare all'interlocutore ed al contesto
- Individuare lo stile negoziale dell'interlocutore

SEDE:

[ANIE Federazione](#)

Viale Lancetti, 43 –
Milano
Sala Consiglio –
Area Meeting
Piano Terra

DOCENTI:

Fabio Tognetti
emotional trainer,
coach e keynoter
da 13 anni disegna
ed eroga interventi
formativi, indoor e
outdoor, volti a
cafilitare
l'acquisizione di
competenze
manageriali in aree
quali
comunicazione,
leadership, vendita
e team .

SEGRETARIA ORGANIZZATIVA:

Ufficio Formazione
Dott.ssa Cinzia
Cazzaniga
formazione@anie.it
Tel.: 02-3264237
Fax.: 02-3264395

- Tipologie di negoziazione e differenza tra strategia, tecniche e tattiche negoziali
- Tecniche e tattiche di maggior impatto negoziale
- Saper fare le domande giuste, saper ascoltare l'interlocutore (tecniche di "ascolto attivo")
- Comprensione dei significati nascosti della comunicazione para-verbale e della comunicazione non verbale
- Superare resistenze e paure,
- Come sedare i conflitti
- Strategie e comportamenti per definire accordi chiari

⇒ Metodologia Didattica

La programmazione neurolinguistica e l'analisi transazionale costituiscono lo scheletro dei percorsi d'aula, unitamente ai più importanti strumenti e modelli per lo sviluppo del sé e la gestione efficace degli altri.

La metodologia utilizzata, interattiva, metaforica, a impatto emotivo, lavora sulle convinzioni e ne facilita la riformulazione, permettendo di affrontare le tematiche più profonde con semplicità ed efficacia.

ISCRIZIONI:

Iscrizioni on line:
www.elettronet.it

1-via mail:
formazione@anie.it

2-online mediante
l'[e-commerce](http://www.elettronet.it) del
sito
www.elettronet.it

Il numero dei posti è limitato, si terrà conto dell'ordine di arrivo delle schede di iscrizione

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

Le tecniche di negoziazione commerciale

10 e 11 giugno 2015

SCHEDA ISCRIZIONE

Nome	Cognome
Società	Ruolo
email	Telefono
Indirizzo	Città
Prov./CAP	P.IVA/C.F.

QUOTE DI PARTECIPAZIONE SEMINARIO 2 giornate: barrare la casella

€ 1000,00 + iva (QUOTA ASSOCIATI)

€ 1600,00 + iva (QUOTA NON ASSOCIATI)

PAGAMENTO

Il pagamento dovrà essere effettuato al momento dell'iscrizione con le seguenti modalità:

- **Carta di Credito:** sezione [e-commerce](#)

NOTA: il pagamento con carta di credito per più partecipanti, richiede l'inserimento dei singoli nominativi nel box "Comunicazione ai servizi" presente nel form di pagamento on line.

- **Bonifico Bancario** intestato ad ANIE SERVIZI INTEGRATI SRL - CARIPARMA CREDIT AGRICOLE SEDE MILANO - IBAN: IT64J0623001627000006782136

Nel caso di impossibilità a partecipare dovrà essere comunicata disdetta almeno 5 giorni prima l'erogazione del corso. Nel caso la disdetta pervenga nei tempi stabiliti la quota del corso sarà rimborsata per intero, salvo che non si scelga di convertirla in altro seminario in calendario. Nel caso di disdetta oltre i tempi, nessun rimborso sarà dovuto.

Ai sensi del D.Lgs 196/03 - Codice Unico per la Privacy, La informiamo che i suoi dati potranno essere utilizzati esclusivamente all'interno di ANIE Servizi Integrati Srl e Federazione ANIE per inviarle informazioni sui ns. seminari e convegni e potranno essere utilizzati in futuro per la promozione degli altri servizi erogati a supporto delle imprese del settore confindustriale. Se non desidera più ricevere comunicazioni da parte nostra e vuole essere cancellato dal nostro database o per qualsiasi informazione, come ottenere la modifica o la cancellazione dei dati o per opporsi, in tutto o in parte al loro trattamento - anche a norma dell'art. 7 del D.Lgs 196/03, potrà rivolgersi ad ANIE Servizi Integrati srl, in qualità di titolare del trattamento, Viale Lancetti 43 - 20158 Milano, tel. 02.3264237, fax 02.3264395, e-mail anieservizi@anie.it

Data

Firma

Timbro dell'Azienda