

VALUE DRIVEN NEGOTIATION

PANORAMICA DEL CORSO



Negozia con successo mantenendo rapporti positivi con i tuoi clienti.

- Comprendi la psicologia e il processo di negoziazione
- Impara a resistere alle pressioni e mantieni i tuoi margini di profitto
- Esercita le tue capacità di negoziazione per ottenere ottimi risultati
- Crea delle situazioni vantaggiose per tutti e mantieni dei rapporti positivi

Saper negoziare in modo efficace è una necessità assoluta. Chiunque può raggiungere un accordo facendo una concessione, ma nel mercato di oggi non è possibile permettersi una tale tattica. Cambia le regole del gioco e trasforma la tipica posizione di negoziazione in una discussione cooperativa al fine di mantenere rapporti positivi con i tuoi clienti.

Saper negoziare bene significa preparare la propria strategia in anticipo, essere in grado di pensare velocemente e avere la sicurezza necessaria per riflettere e rivedere la tua posizione sospendendo la trattativa.

Questo corso offre le più recenti metodologie e coaching dai negoziatori esperti. Imparerai inoltre a comprendere il modo in cui gli acquirenti pensano e si comportano.



Prezzo: €500 +IVA

Info e iscrizioni: iscrizioni@tacktmi.it

www.tacktmi.it

DOVE SIAMO

MILANO

Piazza IV Novembre 5

PADOVA

Via S. Crispino 8

BOLOGNA

Via Masini 12/C

ROMA

Via Nazionale 39

AL TERMINE DI QUESTO CORSO SARAI IN GRADO DI:

- Applicare la struttura alle tue negoziazioni, dalla fase di pianificazione preliminare al follow up e sapere come e quando passare da una fase all'altra
- Utilizzare tecniche logiche e psicologiche per pianificare la tua strategia e portare a termine la tua negoziazione in modo professionale
- Rispondere alla "posizione iniziale" dell'altra persona comprendendone le priorità, i desideri e le esigenze
- Comprendere il "potere negoziale" e utilizzarlo in modo etico ed efficace
- Ottenere risultati vantaggiosi per tutti e mantenere dei rapporti positivi
- Riconoscere le strategie e le tattiche utilizzate dagli acquirenti professionisti e applicarvi delle contromisure efficaci
- Valutare l'effetto di concessioni e variabili per ottenere un risultato commercialmente sostenibile
- Identificare i tuoi punti di forza e di debolezza e quelli degli altri mediante giochi di ruolo e analisi



CREDIAMO NELL'INDIVIDUO

GI GROUP brand