

# EFFECTIVE NEGOTIATIONS

AFFINA E SVILUPPA LA CAPACITÀ DI REALIZZARE ACCORDI

## OBIETTIVI

- Fornire approcci di metodo e di stile per gestire le negoziazioni più complesse, comprese quelle in cui partiamo da un'iniziale situazione di svantaggio
- Gestire il limitato tempo a disposizione per smuovere la controparte da un'iniziale intransigenza.

## CONTENUTI

### MODULO 1

- La realizzazione di intese per favorire atteggiamenti collaborativi con la controparte: superare la contrapposizione, l'atteggiamento conflittuale e la passività
- Il "negoziatore": stili relazionali ed approcci metodologici
- La scelta di compromesso come rinuncia o fallimento di un'azione negoziale
- La preparazione della negoziazione: analisi del proprio potere contrattuale e delle possibili alternative, obiettivi minimi da raggiungere, il profilo dell'interlocutore

### MODULO 2

- Client Leadership: guidare e indirizzare la negoziazione mantenendo sempre il controllo dell'incontro
- La definizione del perimetro della negoziazione e i criteri/valori di riferimento
- Il pensiero dell'interlocutore: ascoltare, decodificare, rimodellare, razionalizzare
- Approccio distonico e sintonico per ridurre le divergenze e far riflettere la controparte
- Lo stallo come tecnica per smuovere la posizione della controparte e come elemento critico che potrebbe compromettere la conclusione della negoziazione
- Concludere, risolvere, con-vincere

## DESTINATARI

Tutti coloro che affrontano negoziazioni di qualsiasi natura con colleghi, collaboratori o clienti.



**Quota di iscrizione per persona:** Eu 190,00 +IVA

**Info e iscrizioni:** [iscrizioni@tacktmi.it](mailto:iscrizioni@tacktmi.it)

[www.tacktmi.it](http://www.tacktmi.it)

## CALENDARIO

*Da definire*

### **Durata sessioni**

*3 ore*

La formazione è condotta in un ambiente virtuale progettato per simulare una vera classe e fornire un'esperienza di apprendimento reale.

