

## Negoziare efficacemente e costruire una situazione di Win-Win

### **Obiettivi:**

Il corso ha l'obiettivo di fornire le metodologie comportamentali per negoziare efficacemente raggiungendo i propri risultati ed ottenendo la soddisfazione di tutte le parti.

**Destinatari:** Tutti i ruoli coinvolti nelle più disparate situazioni negoziali

### **Programma:**

- Il Comportamento negoziale
- La Matrice Win-Win
- Le fonti del conflitto
- Il Processo negoziale
- La Preparazione efficace di un incontro negoziale
- Strategie di Negoziazione Avanzata
- Esordire efficacemente e non cadere nelle proprie trappole: check list
- Atteggiamenti e comportamenti efficaci in negoziazione
- Riconoscere e dribblare le tattiche di acquisto dei compratori
- La Conclusione dell'accordo commerciale

*Durante il seminario i partecipanti si cimenteranno in esercitazioni e simulazioni individuali e di gruppo studiate sulla reale ed attuale situazione di mercato nel settore di riferimento.*