

NEGOZIARE



Job leader[®]
by CUOA

Programma modulare

**NEGOZIAZIONE COMMERCIALE: LA RELAZIONE OLTRE LE
TECNICHE DI VENDITA**

GESTIONE DEL CONFLITTO E NEGOZIAZIONE



Negoziazione commerciale: la relazione oltre le tecniche di vendita (10 ore)

Le lezioni forniscono le basi della negoziazione w-to-w e alcuni strumenti per uscire dalla logica conflittuale, migliorando la consapevolezza del proprio stile negoziale in gruppo.

Programma

- Le fasi della trattativa con il cliente e la centralità della negoziazione
- Negoziazione win-to-win e win-to-lose
- Negoziazione distributiva e generativa
- Stili negoziali: aggressivo, passivo, assertivo
- Separare il proprio Io dalle posizioni in contrasto
- Restare sul merito ed evitare i conflitti
- Comprendere i bisogni sottostanti alle richieste dell'altro
- Proporre soluzioni vincenti per entrambe le parti
- Allargare la torta prima di dividerla
- Riconoscere e gestire i 'dirty tricks'

Docente: **Nazareno Galieni** – Consulente e formatore nell'area risorse umane.

Durata e data: 2 giornate, **8 – 9 giugno 2018**

Orari: venerdì dalle 14.00 alle 20.00, sabato dalle 09.00 alle 13.00

Gestione del conflitto e negoziazione (10 ore)

Le lezioni approfondiscono le dimensioni esplicite e implicite del conflitto, i vari tipi di conflitto e le modalità di fronteggiamento; permette di acquisire la conoscenza delle principali metodologie di gestione del conflitto attraverso il negoziato e le principali tecniche di intervento sia diretto, sia di mediazione.

Programma

- Analisi delle tipologie di conflitto in ambito organizzativo
- Diagnosticare e analizzare il conflitto per identificarne le possibili cause: : la dimensione emotiva e quella problematica
- La dimensione emotiva e quella problematica
- Il conflitto come situazione di problem solving;
- La gestione costruttiva del conflitto come strumento di integrazione e di creatività;
- I metodi di soluzione del conflitto e di gestione delle dinamiche;
- La negoziazione come strumento di soluzione di alcuni conflitti;
- Introduzione alle tecniche di costruzione di accordi a partire da posizioni conflittuali;
- Il ruolo di mediazione nel conflitto fra parti

Docente: **Ferruccio Cavallin** – Consulente, formatore e counsellor nell'area risorse umane.

Durata e data: 2 giornate, **12 – 13 ottobre 2018**

Orari: venerdì dalle 14.00 alle 20.00, sabato dalle 09.00 alle 13.00.

Costi di partecipazione

€ 600,00 + I.V.A. a modulo, da versare almeno 5 giorni lavorativi prima della data di inizio delle lezioni.
Scheda di iscrizione al link: <https://www.cuoa.it/ita/formazione/corsi-executive/negoziare>

Segui il CUOA sui social network



CUOA Business School
JobLeader by CUOA

Villa Valmarana Morosini
36077 Altavilla Vicentina (VI)
tel. 0444 333713
jobleader@cuoa.it
www.cuoa.it