Tecniche di negoziazione: gestire con successo le trattative con controparti italiane e internazionali - Torino, 2, 3 e 4 ottobre 2018

Torino, 2, 3 e 4 ottobre 2018

Tecniche di negoziazione: gestire con successo le trattative con controparti italiane e internazionali

Torino, 2, 3 e 4 ottobre 2018

La **negoziazione** riveste un'importanza strategica in ogni ambito professionale e settore: saper negoziare si rende necessario in **ogni fase del business**, specialmente internazionale, e costituisce un fortissimo **vantaggio competitivo** nei confronti di una pluralità di soggetti, tra cui: clienti, fornitori, partner, agenti, distributori.

Tutte le negoziazioni possiedono, pur nella loro specificità, elementi e caratteristiche comuni: conoscere modalità di preparazione, metodi e strategie di conduzione e gestione delle trattative è spesso elemento determinante per il **conseguimento dei propri obiettivi negoziali, sia internamente in azienda che esternamente sui mercati internazionali.**

Saper negoziare costituisce infatti abilità e vantaggio competitivo ormai imprescindibili per concludere accordi commerciali e contratti più vantaggiosi. E' infatti solo sapendo condurre le negoziazioni che si trovano soluzioni che consentono di arrivare ad accordi/contratti mutuamente più vantaggiosi, con cui si incrementano profitti e si creano solide e durature relazioni di business.

Ceipiemonte, organizza un corso di due giornate e mezza volto ad offrire ai partecipanti l'opportunità di:

- **apprendere come preparare, condurre e chiudere** con successo una negoziazione
- **conoscere le differenti strategie e tattiche utilizzabili,** sviluppando le necessarie capacità di analisi situazionale e conseguente adattamento e flessibilità di impiego
- **saper individuare e gestire i principali aspetti e criticità** ricorrenti nelle negoziazioni con clienti, fornitori, agenti e distributori
- **simulare in aula situazioni negoziali ricorrenti (**produttore-cliente; fornitore di servizio-utilizzatore finale)

Programma

Introduzione alla Negoziazione

- Saper negoziare: abilità imprescindibile e vantaggio competitivo per il successo nel business
- Cosa significa "negoziare", obiettivi di un negoziato e luoghi comuni da sfatare

La Negoziazione: Strumento di Gestione dei Conflitti e di Integrazione di Risorse complementari

Tipologie di Negoziazione ed Elementi Costituenti

- Negoziazione Competitiva e Negoziazione Cooperativa
- Elementi chiave:
  - Posizioni, Interessi, Zona di Contrattazione, Migliore Alternativa ecc.
  - Stili negoziali, modelli comportamentali e segnali per capire la controparte e il tipo di negoziato che si dovrà gestire (con Test di Autovalutazione)
  - Il Potere Negoziale: da cosa deriva, con cosa non va confuso, come gestirlo e aumentarlo
  - L'importanza di saper gestire "comunicazione", "relazione" ed "emotività" nelle negoziazioni: la comunicazione efficace, la gestione della propria emotività e di quella della controparte
- Presentazione e discussione di Case Studies in diversi scenari negoziali
- Strategie e tattiche negoziali
- Il profilo del negoziatore commerciale efficace

Come Preparare e Condurre una Negoziazione

- Principali fasi di un processo negoziale
- Criteri di Valutazione dell'Accordo
- Check-list di preparazione

La Negoziazione Internazionale

- Principali fattori, variabili e criticità da gestire
- Cluster culturali e insidie delle differenze culturali

LABORATORIO PRATICO: Simulazioni/Negoziazioni in diversi scenari

1°: Negoziazione commerciale tra fornitore di prodotto/produttore e cliente/distributore

2°: Negoziazione commerciale B2B tra fornitore di servizio e cliente finale/utilizzatore

Destinatari: imprenditori, manager e altre figure aziendali in particolare se operanti in Direzioni/Aree aziendali quali Commerciale, Acquisti e Project Management.

Relatore: Dott. Massimiliano Patricelli - Esperto Ceipiemonte di Sviluppo Strategia, Business &Vendite Internazionali

Sede di svolgimento: Ceipiemonte – Corso Regio Parco, 27 – Torino

Orario: 9.30 - 17.45 (2 e 3 ottobre) e 9.30/13.30 (4 ottobre)

Scadenza adesioni: 25 settembre

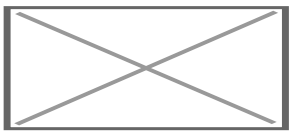
Le adesioni saranno accettate secondo l’ordine d’arrivo fino ad un massimo di 12

Costi e modalità di adesioni

La quota di adesione è di € 430,00 + IVA, quale partecipazione alle spese di realizzazione sostenute da Ceipiemonte.

Per aderire è necessario compilare il modulo di iscrizione che compare cliccando su "**nuova iscrizione”.** Qui sono indicate anche le modalità di pagamento. A procedura terminata il sistema invierà un messaggio automatico di avvenuta iscrizione unitamente al modulo di adesione compilato.
Attenzione: il modulo dovrà essere stampato, firmato in tutte le sue parti e inviato a Ceipiemonte via fax al n. 011 6965456

Per informazioni
Fabrizia Pasqua
tel. 011 6700.619
fabrizia.pasqua@centroestero.org



Stampa

Informazioni utili

- **Data iniziativa:** 02.10.2018 / 04.10.2018
- **Orario:** 09:30 - 17:45
- **Luogo:** Ceipiemonte, Corso Regio Parco 27
- **Città:** Torino (Europa , Italia)
- **Posti totali:** 12
- **Posti disponibili:** 0
- **Posti totali per azienda:** 5
- **Data inizio iscrizioni:** 02.06.2018
- **Data fine iscrizioni:** 25.09.2018

Per informazioni