Tecniche di negoziazione: gestire con successo le trattative con controparti italiane e internazionali - 2° ed - Torino, 3, 4 e 5 giugno 2019

Torino, 3, 4 e 5 giugno 2019

Tecniche di negoziazione:

gestire con successo le trattative con controparti italiane e internazionali - 2° ed

Torino, 3, 4 e 5 giugno 2019

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.

Visto il successo riscontrato, Ceipiemonte organizza una replica del corso della durata 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 – Via Nizza, 262 int. 56 - 1° piano – Torino

Orario: 9.00 - 17.45 (3 giugno) e 9.00/16.30 (4 e 5 giugno)

Scadenza adesioni: 29 maggio

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".** A procedura terminata il sistema invierà un messaggio automatico di avvenuta iscrizione unitamente al modulo di adesione compilato.

ATTENZIONE:

La compilazione on line del Modulo di Adesione costituisce iscrizione effettiva al corso in oggetto.

Effettuando l'adesione on-line l'azienda si impegna pertanto a rispettare le clausole contenute nel modulo, con particolare attenzione alla clausola n° 2.

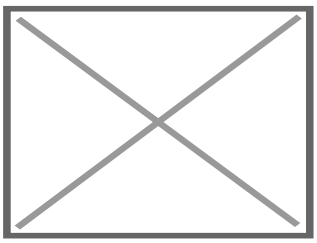
Non è pertanto necessario trasmettere il Modulo, compilato e firmato, via fax o via mail.

Il pagamento della quota di iscrizione è da effettuarsi solo previa comunicazione del Ceipiemonte in funzione dell'effettiva attivazione del corso.

Vi invitiamo infine a prendere visione del testo aggiornato della privacy policy adottata da CEIPIEMONTE in conformità al Regolamento Europeo 679/2016 (http://www.centroestero.org/it/privacy.html).

Per informazioni

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



Stampa

Informazioni utili

- **Data iniziativa:** 03.06.2019 / 05.06.2019
- **Orario:** 09:00 - 17:45
- **Luogo:** Ceipiemonte, Via Nizza 262 int. 56 - 1° piano
- **Città:** Torino (Europa , Italia)
- **Posti totali:** 12
- **Posti disponibili:** 0
- **Posti totali per azienda:** 5
- **Data inizio iscrizioni:** 11.04.2019
- **Data fine iscrizioni:** 18.05.2019

Per informazioni

Centro Estero per l'Internazionalizzazione

via Nizza 262 int. 56 - Polo Uffici Lingotto
10126 Torino (TO)

Fabrizia Pasqua

Tel. +39 011 6700619

Email: fabrizia.pasqua@centroestero.org