ADVANCED PROFESSIONAL NEGOTIATION: come sfruttare l’Intelligenza Emotiva per ottenere risultati migliori nel business - 2° edizione

13 ottobre

13 ottobre

2° edizione

Ogni giorno negoziamo continuamente con i nostri colleghi, clienti, partner, manager italiani e stranieri. Per essere preparati ad affrontare efficacemente le trattative in uno scenario internazionale sempre più complesso, **è imperativo imparare l'approccio migliore** per rendere queste interazioni delle autentiche opportunità di successo.

Visto l'interesse suscitato e l'apprezzamento riscosso dalla prima edizione realizzata nel mese di maggio, Ceipiemonte organizza la **seconda edizione** del corso con l'obiettivo di fornire ai partecipanti non solo la preparazione teorica sul tema, ma soprattutto metterli nelle condizioni di acquisire in poco tempo le abilità pratiche che possono essere subito adottate al ritorno in azienda.

Il fondamento di questo approccio consiste nella **comprensione del potere dell'Intelligenza Emotiva: i suoi principi sfruttano l'empatia in modo “tattico”**, creando e rafforzando rapidamente il rapporto con le controparti, conducendo le persone verso l'esito favorevole che sarebbe altrimenti impossibile con gli approcci classici basati solo sulla razionalità.

Ispirato al bestseller “Never Split the Difference” (“Volere troppo e ottenerlo”), scritto da Chris Voss, l'ex capo negoziatore internazionale dell'FBI, il corso si basa su una **metodologia innovativa e rivoluzionaria rispetto ai metodi tradizionali finora proposti sul tema**: esso offre ai partecipanti una forte esperienza interattiva, facendo loro acquisire un approccio completamente nuovo **per impegnarsi con qualsiasi controparte** in un modo più produttivo ed efficace, conseguendo il raggiungimento degli obiettivi commerciali **anche in trattative molto difficili**.

Il metodo sviluppato da Voss e dal suo team si è infatti rivelato molto efficace non solo nelle trattative condotte dall’FBI, ma anche nell’ambito delle trattative commerciali. **Le tecniche proposte si basano sull'Intelligenza Emotiva e sull'inevitabile e forte impatto che i sentimenti e le emozioni hanno nel plasmare il comportamento umano:** imparare a navigare e dirigere al meglio forze così potenti fornisce, pertanto, un incredibile vantaggio nelle trattative da condurre in ogni situazione di business.

PROGRAMMA

I partecipanti impareranno come sfruttare l'intelligenza emotiva e l'empatia tattica utilizzando i seguenti strumenti e principi:

- Definizione di Negoziazione: La raccolta e l'uso di informazioni e potere in una rete di tensioni
- Ancoraggio emotivo: impostare la giusta temperatura emotiva prima dell'inizio della negoziazione, per garantire un risultato migliore
- Domande calibrate: utilizzare “come” e “cosa” per dirigere la conversazione e garantire lo sviluppo ottimale della trattativa
- Verifica dell'accusa: come disinnescare i sentimenti negativi prima che danneggino la tua posizione
- Etichette: l'uso di osservazioni verbali per ottenere la condivisione di informazioni
- Il motivo per cui orientarsi ad un "No" è più strategico che spingere per un "Sì"
- Il potere di riassumere per ottenere un “Esatto!"
- Cosa rende “Perché?" una domanda pericolosa, da evitare a tutti i costi
- I 3 tipi di negoziatori: Assertivo, Analitico, Accomodante
- L'importanza del tono di voce e dei 3 tipi di voci
- Il grande potere della deferenza
- Come chiudere positivamente una trattativa per creare opportunità future
- Come dare una cattiva notizia nel migliore dei modi

Data la matrice internazionale e all’avanguardia del corso, le slide fornite saranno in lingua inglese, mentre il corso sarà tenuto integralmente in italiano.

Le persone che hanno già partecipato al corso hanno detto:

“Un altro grande workshop di Maurizio Basso, questa volta sulla negoziazione professionale avanzata. Dopo molti anni nelle vendite, pensi di sapere tutto, ma alcuni principi potenti ma controintuitivi possono davvero fare la differenza nel processo di negoziazione. Fortemente raccomandato.”

“Le capacità di negoziazione sono fondamentali in qualsiasi ruolo commerciale. Questo workshop ti offre strumenti e tecniche che porteranno anche i professionisti delle vendite esperti ad un nuovo livello. Maurizio illustra i concetti con il perfetto equilibrio tra teoria e pratica. In particolare ho apprezzato di aver acquisito strumenti subito pronti per l’uso”

“Finalmente, un seminario di negoziazione che spiega come le emozioni influenzano il processo aziendale e come sfruttarle invece di esserne vittime”

“Un workshop molto potente che ti fornisce principi e abilità che utilizzerai ogni giorno, al lavoro e nella tua vita personale. Vorrei aver appreso di questi concetti 20 anni fa... ma meglio tardi che mai. Consiglio vivamente di partecipare a questo workshop: un grande investimento che si ripagherà in meno di 2 mesi!”

Relatore: **Ing. Dott. Maurizio Basso** - Exec Consulting LLC – Austin (TEXAS - USA), 25 anni di esperienza nel mondo degli affari internazionali, ha formato migliaia di persone in tutto il mondo sulle tecniche della persuasione, il coaching per i manager, la gestione delle dinamiche organizzative, la negoziazione avanzata e il miglioramento delle relazioni commerciali; è stato relatore di spicco presso la McCombs School of Business dell'Università del Texas, la Greater Austin Chamber of Commerce, NIWeek e l'Association for Fundraising Professionals; è inoltre “Certified Professional Coach ”, certificazione rilasciata dalla International Coach Federation (ICF). Da anni

collabora con Ceipiemonte in qualità di Esperto Senior, erogando corsi di notevole successo, quali “Coaching for Managers” e “Secrets of Persuasion”.

Data e Orario: **13 ottobre - 9.00/17.30**

SEDE DI SVOLGIMENTO: **Ceipiemonte, Polo Uffici Lingotto, Via Nizza 262/56 - TORINO**

Durante la partecipazione al corso in aula è consigliato l'uso della mascherina

Scadenza adesioni: **30 settembre**

Costi e modalità di adesione:

La quota di adesione è di € 450,00 + IVA, a persona, quale partecipazione alle spese di realizzazione sostenute da Ceipiemonte.

Per aderire è necessario compilare il modulo di iscrizione che compare cliccando su **"partecipa".** A procedura terminata il sistema invierà un messaggio automatico di avvenuta iscrizione unitamente al modulo di adesione compilato.

ATTENZIONE:

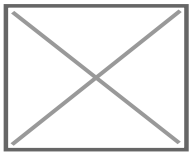
La compilazione on line del Modulo di Adesione costituisce iscrizione effettiva al corso in oggetto.

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).



Stampa

Informazioni utili

- **Data iniziativa:** 13.10.2022
- **Orario:** 09:00 - 17:30
- **Luogo:** Via Nizza 262 int 56 - Polo Uffici Lingotto

- **Città:** Torino (Italia)
- **Posti totali:** 16
- **Posti disponibili:** 2
- **Posti totali per azienda:** 3
- **Data inizio iscrizioni:** 07.09.2022
- **Data fine iscrizioni:** 13.10.2022

Per informazioni

Centro Estero per l'Internazionalizzazione

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

Fabrizia Pasqua

Email: fabrizia.pasqua@centroestero.org