

TECNICHE DI NEGOZIAZIONE



OBIETTIVI

mettere in grado i partecipanti di approfondire le competenze, le relazioni interpersonali e la comunicazione più efficace in un contesto negoziale. Analizzare gli stili e le tecniche negoziali più efficaci e l'applicazione di queste sia nelle trattative con l'utenza sia in quelle con i collaboratori, scegliendo la migliore alternativa



CONTENUTI

Il corso affronta la tematica della negoziazione da un duplice punto di vista: il ruolo del superiore nei processi negoziali con i propri collaboratori e con gli altri interlocutori interni ed esterni, e grazie ad una serie di esercitazioni sviluppa lo stile di ciascun partecipante nell'arte del negoziato.



DURATA

2 giornate – 16 ore full immersion (con inizio ore 9,00) con attività di formazione esperienziale



DESTINATARI

figure manageriali di ogni livello, responsabili di progetto e coloro che ricoprono posizioni di contatto con l'utenza



DOCENTI

Il corso verrà realizzato con una doppia qualificata docenza



NOTIZIE UTILI

Il numero massimo di partecipanti: 25
Sede del corso: a cura dell'organizzazione
Il corso si svolge prevalentemente all'aperto, è previsto un abbigliamento comodo
Al termine del corso è previsto il rilascio di un attestato di partecipazione