



TECNICHE DI VENDITA E NEGOZIAZIONE EFFICACE

DESCRIZIONE

Un percorso che illustra come intervenire, quali tecniche utilizzare, che comportamenti mettere in atto ogni volta che si crea o un contesto conflittuale o la necessità di conseguire un risultato negoziale ben preciso, sia nelle relazioni con clienti e fornitori, sia con colleghi e collaboratori.

PROGRAMMA

- L'individuazione del proprio stile negoziale e di quello dell'interlocutore; i vari stili di negoziazione;
- Le fasi della trattativa negoziale;
- Il piano della trattativa e la matrice di negoziazione;
- I messaggi del corpo ed i comportamenti della controparte;
- L'individuazione dell'obiettivo e la ricerca del punto di accordo;
- La gestione del contrasto, l'arte della persuasione e il superamento delle obiezioni;
- La negoziazione transculturale: valori e comportamenti;
- Conoscere l'azienda e i suoi bisogni;
- L'analisi di un cliente complesso: il GRID;
- Costruire un clima di fiducia e di credibilità;
- L'analisi del processo decisionale di un gruppo complesso: la DMU;
- La costruzione di argomentazioni strutturate: l'approccio CUB;
- Le trattative difficili: analisi di casi pratici e soluzioni;
- La conclusione della negoziazione;
- Casi di insuccesso: soluzioni e proposte.

DESTINATARI

Tutti coloro che si trovano a negoziare quotidianamente e per i quali la negoziazione è una competenza fondamentale nel raggiungimento degli Obiettivi di business

DURATA

16 ore