

WWW.FORM-APP.IT



FORM-APP

FORMAZIONE IN AZIENDA

**Progettiamo
il futuro
della tua azienda**



CORSO IN PARTENZA!

GIOVEDÌ 22 SETTEMBRE

**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.

OBIETTIVI

Il corso fornisce ai partecipanti le più efficaci tecniche di comunicazione persuasiva e di negoziazione, utili sia per la costruzione di solidi accordi sia per la risoluzione delle controversie nel mondo professionale.

Fornisce, inoltre, gli elementi pratici e teorici per individuare le reali situazioni di contrasto, saperle prevenire, essere in grado di assumere un atteggiamento positivo e proattivo, per riconoscere le dinamiche relazionali e gestire i conflitti.

PROGRAMMA

- Le fasi della trattativa negoziale
- 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
- 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

I corsi in aula e in videoconferenza partiranno solo al raggiungimento del numero minimo di partecipanti

DURATA

16 ore

MODALITÀ

Videoconferenza

COSTO

490+IVA

CALENDARIO

22/09/2022

29/09/2022

06/10/2022

13/10/2022

20/10/2022

27/10/2022

03/11/2022

10/11/2022

ORARIO

09:30 - 11:30

PER ISCRIVERSI

WWW.FORM-APP.IT

PER INFO

059 8635146