

# NEGOTIATION APPROACH

## Descrizione:

Un corso pratico per sviluppare competenze negoziali efficaci, mantenendo relazioni positive. I partecipanti apprenderanno strategie per raggiungere accordi vantaggiosi, gestire conflitti e costruire fiducia durante le negoziazioni.

## Obiettivi:

- Sviluppare strategie per negoziazioni vantaggiose.
- Gestire conflitti mantenendo relazioni positive.
- Costruire fiducia durante il processo negoziale.



## Contenuti:

Mindset negoziale e approccio cooperativo

Introduzione agli assiomi della negoziazione

Riflessione sui propri automatismi e comportamenti in situazioni di conflitto

Sviluppo di un approccio consapevole, strategico ed empatico

Potenziamento delle competenze comunicative per negoziare con efficacia

### Fasi della negoziazione e gestione delle emozioni

Analisi delle principali fasi di una trattativa

Riconoscimento e gestione delle emozioni che influenzano il processo negoziale

Strategie per affrontare il dilemma “cedere o rilanciare”

Comprensione del timing: quando è il momento giusto per fare concessioni?

### Tecniche di negoziazione e gestione delle obiezioni

Focus sull’oggetto della trattativa: come definire e difendere il proprio punto di vista

Utilizzo di argomentazioni basate su fatti e dati

Costruzione di un confronto sano e orientato al risultato

Strumenti pratici per affrontare obiezioni e resistenze



**DURATA: 6 ore**



**MODALITÀ : 1 giornata Face-to-face oppure 2 sessioni webinar in giorni diversi**