

CORSO FAD

# Tecniche e strategie di negoziazione commerciale - FORMAZIONE A DISTANZA

INIZIO CORSO: lunedì 30 novembre 2020

DURATA: 12 ore

ORARIO LEZIONI: dalle ore 20.00 alle ore 22.30

PREZZO: 219,60 € (180,00 € + IVA)

FINANZIATO AL 100%



## Panoramica corso:

Sviluppare la capacità di negoziazione è fondamentale per migliorare il proprio business riuscendo, contemporaneamente, a rispondere al meglio alle richieste provenienti dal cliente o dal fornitore. Condurre una **buona negoziazione** significa, infatti, **generare valore per la propria azienda, costruendo relazioni durature e stabili con i propri interlocutori** (siano essi clienti o fornitori).

**Calendario corso:** lunedì e mercoledì 30 novembre e 2-9-14-16 dicembre 2020. L'ultima lezione si svolgerà dalle 20.00 alle 22.00.

---

Il corso sarà erogato in modalità **formazione a distanza sincrona**, ovvero tramite una classe virtuale in cui il docente e partecipanti comunicano in tempo reale ed interagiscono.

È possibile partecipare tramite PC, tablet, smartphone con connessione internet, microfono, uscita audio e webcam.

**Sarà inviata prima di ogni lezione una mail con il link e il codice per partecipare al corso. Si prega gentilmente di inserire nella scheda di adesione la mail personale del partecipante al corso.**

# Obiettivi del corso:

La finalità del corso è quello di fornire le conoscenze e le tecniche per gestire il processo negoziale, puntando a conseguire i risultati desiderati e a mantenere la migliore qualità relazionale con il cliente o il fornitore.

# Argomenti trattati:

## **La comunicazione negoziale:**

- la negoziazione competitiva e collaborativa
- gli stili negoziali

## **La preparazione della negoziazione:**

- l'autovalutazione del proprio stile negoziale
- la definizione dei propri obiettivi e del margine di manovra
- la ricerca delle informazioni significative
- il rafforzamento del proprio potere negoziale
- le fasi del processo negoziale

## **L'analisi dell'interlocutore:**

- il confronto tra le rispettive posizioni e gli obiettivi, i punti di transazione e le concessioni
- lo stile negoziale
- la chiusura della negoziazione: la gestione delle situazioni critiche e degli atteggiamenti aggressivi, il superamento delle tattiche negoziali dell'interlocutore, la gestione delle resistenze e delle paure proprie dell'interlocutore, le modalità di risposta a richieste irrealistiche.

# Destinatari:

Il corso è rivolto a tutti coloro che, nel proprio lavoro, si relazionano con i clienti e con i fornitori, non solo nella fase iniziale di vendita o di acquisto, ma anche nella gestione delle successive problematiche amministrative, logistiche, tecniche e di assistenza post-vendita: **titolari, responsabili commerciali, addetti agli acquisti, venditori, tecnici commerciali, personale amministrativo.**