

Tecniche di negoziazione: gestire con successo le trattative con controparti italiane e internazionali - Torino, 20 e 21 giugno 2017

Torino, 20 e 21 giugno 2017

Tecniche di negoziazione: gestire con successo le trattative con controparti italiane e internazionali

Torino, 20 e 21 giugno 2017

La **negoziazione** riveste un'importanza strategica in ogni ambito professionale e settore: saper negoziare si rende necessario in **ogni fase del business**, specialmente internazionale, e costituisce un fortissimo **vantaggio competitivo** nei confronti di una pluralità di soggetti, tra cui: **clienti, fornitori, partner, agenti, distributori**.

Tutte le negoziazioni possiedono, pur nella loro specificità, elementi e caratteristiche comuni: conoscere modalità di preparazione, metodi e strategie di conduzione e gestione delle trattative è spesso un elemento determinante per il **conseguimento dei propri obiettivi commerciali/aziendali**.

Ceipiemente, su incarico dei propri Soci, organizza un corso di due giornate volto ad offrire ai partecipanti l'opportunità di:

*apprendere come **preparare, condurre e chiudere una negoziazione**

*conoscere le differenti **strategie e tattiche** utilizzabili, sviluppando le necessarie capacità di analisi situazionale e conseguente adattamento e flessibilità di impiego

*saper individuare e gestire i **principali aspetti e criticità** ricorrenti nelle negoziazioni con **clienti, fornitori, agenti e distributori**

***simulare in aula situazioni negoziali ricorrenti** (produttore-cliente; fornitore di servizio-utilizzatore finale)

Programma



Introduzione alla negoziazione

La negoziazione: significato e finalità (con Test di Autovalutazione)

La negoziazione: strumento di integrazione di risorse e di gestione di conflitti

La negoziazione competitiva e cooperativa

Elementi oggettivi: posizioni, interessi, zona di contrattazione, migliore alternativa ecc.

Elementi soggettivi (psicologici e socio-culturali): i segnali per capire la controparte e il tipo di negoziato; gli stili negoziali e i modelli

- comportamentali; il potere negoziale: da cosa deriva, con cosa non va confuso e come gestirlo e aumentarlo; la gestione della relazione e comunicazione: tecniche di conduzione del dialogo; la gestione di se stessi e della controparte
- Strategie e tattiche negoziali
- Il profilo del negoziatore commerciale efficace
- Come preparare e condurre una negoziazione: le fasi del processo negoziale; i criteri di valutazione dell'accordo; principali aspetti e criticità nelle negoziazioni commerciali contrattuali con clienti, agenti e distributori
- La negoziazione internazionale: principali fattori, variabili e criticità da gestire; Cluster culturali e insidie delle differenze culturali; le dinamiche nei team negoziali

LABORATORIO PRATICO: simulazione di negoziazioni in piccoli gruppi:

1°: Negoziazione commerciale tra fornitore di prodotto/produttore e cliente/distributore

2°: Negoziazione commerciale B2B tra fornitore di servizio e cliente finale/utilizzatore

Il corso è destinato a imprenditori, manager e altre figure operanti in particolare nelle Direzioni/Aree aziendali commerciale, acquisti e project management. Le adesioni saranno accettate secondo l'ordine d'arrivo fino ad un massimo di 16.

Relatore: Dott. Massimo Patricelli - Esperto Ceipiemonte di Sviluppo Business, Vendite e strategie negoziali internazionali

Sede di svolgimento: Ceipiemonte – Corso Regio Parco, 27 – Torino

Orario: 9.15 – 17.30

19 giugno

Costi e modalità di adesioni

La quota di adesione è di € 400,00 + IVA, quale partecipazione alle spese di realizzazione sostenute da Ceipiemonte.

Per aderire è necessario compilare il modulo di iscrizione che compare cliccando su "**nuova iscrizione**". Qui sono indicate anche le modalità di pagamento. A procedura terminata il sistema invierà un messaggio automatico di avvenuta iscrizione unitamente al modulo di adesione compilato.

Attenzione: il modulo dovrà essere stampato, firmato in tutte le sue parti e inviato a Ceipiemonte via fax al n. 011 6965456

Per informazioni

Fabrizia Pasqua
tel. 011 6700.619
fabrizia.pasqua@centroestero.org

[Stampa](#)

Informazioni utili

- **Data iniziativa:** 20.06.2017 / 21.06.2017
- **Orario:** 09:15 - 17:30
- **Luogo:** Ceipiemonte, Corso Regio Parco 27
- **Città:** Torino (Europa , Italia)
- **Posti totali:** 18
- **Posti disponibili:** 1
- **Posti totali per azienda:** 5

- **Data inizio iscrizioni:** 16.05.2017
- **Data fine iscrizioni:** 19.06.2017

Per informazioni