COMUNICARE IN MODO CONVINCENTE E PERSUASIVO E NEGOZIARE SFRUTTANDO L'INTELLIGENZA EMOTIVA: come gestire in modo efficace le trattative con clienti nazionali e internazionali

3 e 4 febbraio

COMUNICARE IN MODO CONVINCENTE E PERSUASIVO E NEGOZIARE SFRUTTANDO L'INTELLIGENZA EMOTIVA:

come gestire in modo efficace le trattative con clienti nazionali e internazionali

3 e 4 febbraio

In tutti i campi di attività, dalle vendite al marketing, alla gestione del personale è fondamentale comunicare in modo convincente e persuasivo, per poter esercitare influenza senza autorità formale. Conoscere e apprendere i segreti della persuasione per conquistare la fiducia dell'interlocutore consente di ottenere il successo auspicato. L'efficacia della comunicazione è **direttamente connessa e propedeutica alla negoziazione** che si conduce quotidianamente con colleghi, clienti, partner, manager italiani e stranieri.

Per essere preparati ad affrontare efficacemente le trattative in uno scenario internazionale sempre più complesso, **è imperativo imparare l'approccio migliore** per rendere queste interazioni delle autentiche opportunità di successo. Il fondamento di questo approccio consiste nella **comprensione del potere dell'Intelligenza Emotiva e nello studio scientifico dei principi di Influenza: questi principi sfruttano l'empatia in modo "tattico"**, creando e rafforzando rapidamente il rapporto con le controparti, conducendo le persone verso l'esito favorevole che sarebbe altrimenti impossibile con gli approcci classici basati solo sulla razionalità.

L'obiettivo del corso proposto da Ceipiemonte è quello di **fornire ai partecipanti non solo la preparazione teorica sui temi sopra citati**, ma soprattutto metterli nelle condizioni di **acquisire in poco tempo le abilità pratiche** che possono essere subito adottate al ritorno in azienda.

Programma 1° giornata:

La prima giornata, ispirata al bestseller “Never Split the Difference” (“Volere troppo e ottenerlo”), scritto da Chris Voss (ex-capo negoziatore internazionale dell'FBI) si basa su una metodologia innovativa e rivoluzionaria rispetto ai metodi tradizionali finora proposti sul tema della negoziazione: essa offre ai partecipanti una forte esperienza interattiva, facendo loro acquisire un approccio completamente nuovo per lavorare con qualsiasi controparte in un modo più produttivo ed efficace, conseguendo il raggiungimento degli obiettivi commerciali anche in trattative molto difficili.

Programma 2° giornata:

I 6 principi di reciprocità, somiglianza, prova sociale, autorità, scarsità e coerenza verranno insegnati con particolare enfasi sulla sequenza ottimale in cui dovrebbero essere utilizzati nelle interazioni per la massima efficacia:

- I principi di **reciprocità** e **somiglianza**: come costruire le fondamenta dell'interazione;
- I principi della **prova sociale** e **dell'autorità**: come creare un business case estremamente persuasivo.
- I principi di **scarsità** e **coerenza:** come ottenere il consenso più rapidamente.

Le tecniche proposte si basano sull'Intelligenza Emotiva e sull'inevitabile e forte impatto che le emozioni hanno nel plasmare il comportamento umano: imparare a navigare e dirigere al meglio forze così potenti fornisce, pertanto, un vantaggio notevole nelle trattative da condurre in ogni situazione di business.

I partecipanti impareranno come sfruttare l'intelligenza emotiva e l'empatia tattica utilizzando i seguenti strumenti e principi:

- Definizione di Negoziazione: La raccolta e l'uso di informazioni e potere in una rete di tensioni
- Ancoraggio emotivo: impostare la giusta temperatura emotiva prima dell'inizio della negoziazione, per garantire un risultato migliore
- Domande calibrate: utilizzare “come” e “cosa” per dirigere la conversazione e garantire lo sviluppo ottimale della trattativa
- Verifica dell'accusa: come disinnescare i sentimenti negativi prima che danneggino la tua posizione
- Etichette: l'uso di osservazioni verbali per ottenere la condivisione di informazioni
- Il motivo per cui orientarsi ad un "No" è più strategico che spingere per un "Sì"
- Il potere di riassumere per ottenere un “Esatto!"
- Cosa rende “Perché?" una domanda pericolosa, da evitare il piu possibile
- I 3 tipi di negoziatori: Assertivo, Analitico, Accomodante
- L'importanza del tono di voce e dei 3 tipi di voci
- Il grande potere della deferenza
- Come chiudere positivamente una trattativa per creare opportunità future
- Come dare una cattiva notizia nel migliore dei modi

Data la matrice internazionale e all’avanguardia del corso, le slide fornite saranno in lingua inglese, mentre il corso sarà tenuto integralmente in italiano.

Relatore: **Ing. Dott. Maurizio Basso** - Exec Consulting LLC – Austin (TEXAS - USA), 25 anni di esperienza nel mondo degli affari internazionali, ha formato migliaia di persone in tutto il mondo sulle tecniche della persuasione, il coaching per i manager, la gestione delle dinamiche organizzative, la negoziazione avanzata e il miglioramento delle relazioni commerciali; è stato relatore di spicco presso la McCombs School of Business dell'Università del Texas, la Greater Austin Chamber of Commerce, NIWeek e l'Association for Fundraising Professionals; è inoltre “Certified Professional Coach ”, certificazione rilasciata dalla International Coach Federation (ICF). Da anni

collabora con Ceipiemonte in qualità di Esperto Senior, erogando corsi di notevole successo, quali “Coaching for Managers” e “Secrets of Persuasion”.

Data e Orario: **3 e 4 febbraio (9.00 - 17.30)**

SEDE DI SVOLGIMENTO: **Ceipiemonte, Polo Uffici Lingotto, Via Nizza 262/56 - TORINO**

Scadenza adesioni: 31 gennaio

Le persone che hanno già partecipato al corso hanno detto:

“Dopo molti anni nelle vendite, pensi di sapere tutto, ma alcuni principi potenti ma controintuitivi possono davvero fare la differenza nel processo di negoziazione. Fortemente raccomandato.”

“Le capacità di negoziazione sono fondamentali in qualsiasi ruolo commerciale. Questo workshop ti offre strumenti e tecniche che porteranno anche i professionisti delle vendite esperti ad un nuovo livello.”

“Finalmente, un seminario di negoziazione che spiega come le emozioni influenzano il processo aziendale e come sfruttarle invece di esserne vittime”

“Un workshop molto potente che ti fornisce principi e abilità che utilizzerai ogni giorno, al lavoro e nella tua vita personale. Vorrei aver appreso di questi concetti 20 anni fa... ma meglio tardi che mai. Consiglio vivamente di partecipare a questo workshop: un grande investimento che si ripagherà in meno di 2 mesi!”

“Questo è uno dei migliori workshop a cui ho partecipato. Il materiale e i concetti che sono stati trattati sono estremamente rilevanti nel mondo degli affari di oggi. Applicherò tutte queste nuove abilità per gli anni a venire”.

“Un corso che, con un tempo relativamente breve, consente una facile implementazione dei concetti presentati e con un'alta probabilità di un elevato ritorno sul tempo investito.”

“Ottimo workshop in termini di combinazione di best practice, esercizi pratici e teoria. Maurizio ha fatto un ottimo lavoro per mantenere il pubblico concentrato. Davvero caldamente consigliato.”

"Fantastico promemoria di come concetti di persuasione semplici ma potenti possano avere un impatto positivo sui tuoi profitti in breve tempo e senza lavoro aggiuntivo!"

“Il corso fornisce metodologie applicabili quotidianamente che, pur nella loro semplicità, possono davvero generare un aiuto nel mantenere e creare nuove relazioni con i clienti. Sottolineo inoltre che il relatore è estremamente qualificato e coinvolgente nella presentazione.”

"Questo seminario ti fornisce preziose tecniche di comunicazione che non solo ti danno fiducia, ma ti danno anche un vantaggio."

“Un laboratorio interattivo e coinvolgente. Ti consente di concentrarti sui principi chiave della comunicazione con il cliente. Ti incoraggia a trovare nuove soluzioni e approcci indispensabili per avere successo.”

Costi e modalità di adesione:

La quota di adesione è di € 490,00 + IVA, a persona, quale partecipazione alle spese di realizzazione sostenute da Ceipiemonte.

Per aderire è necessario compilare il modulo di iscrizione che compare cliccando su **"partecipa".** A procedura terminata il sistema invierà un messaggio automatico di avvenuta iscrizione unitamente al modulo di adesione compilato.

ATTENZIONE:

La compilazione on line del Modulo di Adesione costituisce iscrizione effettiva al corso in oggetto.

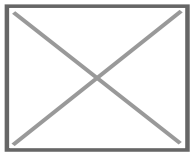
Effettuando l'adesione on-line l'azienda si impegna pertanto a rispettare le clausole contenute nel modulo, con particolare attenzione alla clausola n° 2.

Non è pertanto necessario trasmettere il Modulo, compilato e firmato, via fax o via mail.

Il pagamento della quota di iscrizione è da effettuarsi solo previa comunicazione del Ceipiemonte in funzione dell'effettiva attivazione del corso.

Vi invitiamo infine a prendere visione del testo aggiornato della privacy policy adottata da CEIPIEMONTE in conformità al Regolamento Europeo 679/2016 (http://www.centroestero.org/it/privacy.html).

Le adesioni verranno accolte in ordine di arrivo per un massimo di 15 partecipanti.



Stampa

Informazioni utili

- **Data iniziativa:** 03.02.2025 / 04.02.2025
- **Orario:** 09:00 - 17:30
- **Luogo:** Via Nizza 262 int 56 - Polo Uffici Lingotto
- **Città:** Torino (Italia)
- **Posti totali:** 16
- **Posti disponibili:** 0
- **Posti totali per azienda:** 5
- **Data inizio iscrizioni:** 18.11.2024
- **Data fine iscrizioni:** 31.01.2025

Per informazioni

Centro Estero per l'Internazionalizzazione

via Nizza 262 int. 56 - Polo Uffici Lingotto
10126 Torino (TO)

Fabrizia Pasqua

Email: fabrizia.pasqua@centroestero.org