



Centro di Formazione Maveco

www.Formazione-Maveco.it

Via Don Benedetto Riposati, 37

02100 Rieti

C.F. E P.IVA 00888740578

e-mail info@formazione-maveco.it

tel. e fax 0746 498275

Saper condurre le trattative negoziali

“per chi vuole ottenere il meglio in una trattativa ed evitare lo scontro”

Obiettivi: il corso intende trasferire le tecniche piu efficaci per condurre delle trattative di successo in modo strategico. Vengono evidenziati gli errori piu comuni dei negoziatori, i pericoli da evitare, le strategie e le tecniche usate nelle varie fasi della negoziazione per ottenere il meglio dalla trattativa negoziale con la controparte.

Destinatari: imprenditori, dirigenti, venditori, agenti di commercio, compratori, operatori politici, sindacali e sociali. Chiunque ha la necessita di affrontare trattative e vuole apprendere le metodologie e le tecniche per condurre delle trattative di successo.

Contenuti

- i 10 principi fondamentali della contrattazione
- chi ha il potere nella controparte
- i rapporti di forza
- La preparazione : raccolta delle informazioni sulla controparte come base per la definizione delle strategie negoziali
- analisi della situazione
- creare l'atmosfera
- i posti a sedere
- definire le posizioni
- Posizioni e Interessi : concentrarsi sugli interessi, non sulle posizioni
- scindere le persone dal problema
- insistere sui criteri oggettivi
- Le barriere all'accordo
- gli errori psicologici
- valori negoziali e valori relazionali
- il ponte d'oro
- gli elementi negoziabili
- gli stili di negoziazione
- sviluppare la vostra MAAN (migliore alternativa a un accordo negoziato)
- come fissare obiettivi primari e secondari
- rafforzare le proprie posizioni
- indebolire le posizioni della controparte
- comprendere il linguaggio del corpo
- come inventare soluzioni vantaggiose per ambo le parti
- come fare offerte e controfferte
- le concessioni : come farle, come gestirle
- le proposte ipotetiche
- come ci si difende da sporchi trucchi
- come si mette sul tappeto la propria forza contrattuale
- come porre domande
- come praticare “l'ascolto attivo”
- tattiche e contromisure da attuare durante la negoziazione
- che si fa se loro stanno al gioco
- che si fa se lo sono più forti

- quali tattiche nelle varie fasi del negoziato
- come trarre pieno vantaggio dall'opportunità di fissare scadenze
- resistenze pressioni
- La trattativa sul prezzo richieste, concessioni e possibilità di movimento
- come si conclude un accordo e come difenderlo
- negoziazione e differenze culturali