TV-TDN - Tecnica della negoziazione

Soft skills - Comunicazione e Psicologia Comportamentale - Leadership e comunicazione

Durata:	Lingue:	Certificazione:
2 Giorni	**Italiano**	**-**

Descrizione del corso

Obiettivi
• apprendere come costruire insieme all'altra parte la sensazione di soddisfazione per l'accordo che si sta per concludere, per generare una soluzione stabile, accettabile, soddisfacente per le parti, che preservi il rapporto futuro.
Destinatari
• Venditori, agenti
• direttori vendite
• capi area

Programma

Elementi negoziali

- Studio degli elementi della negoziazione
- Modelli negoziali
- Analisi degli interessi
- Errori frequenti
- La finestra di Johary
- Le posizioni
- Le motivazioni
- Comprendere gli altri
- Un piano per gli obiettivi
- Prospettiva vincente per tutti

ITCore Group

Via Balestra, 12
6900 Lugano (CH)
+41.091.9760019
www.itcoregroup.com

Via Lanino, 36
21047 Saronno (VA)
+39.02.84108669
www.itcoregroup.com

I punti fondamentali della contrattazione

- La posizione d'apertura
- Forza e dolcezza
- Coerenza
- Ascolto
- Verificare le aspettative
- Uso del tempo
- Il profilo dell'avversario
- Il piano per la trattativa
- La controparte
- I portatori di interessi e poteri invisibili
- La strategia competitiva e cooperativa
- La tecnica delle domande
- La tecnica delle richieste
- Principi ed elementi per la negoziazione di successo

L'uso del potere nella trattativa

- Mostrare la forza
- La ripetizione
- Uso dell'incertezza
- La pressione
- Influssi, ancoraggi
- I propri punti di forza e le proprie ragioni
- La manipolazione e i limiti del gioco

La trattativa sul prezzo

- La presentazione delle argomentazioni sul prezzo
- Avanzare obiezioni sul prezzo
- Affrontare obiezioni sul prezzo
- Le trattative sul prezzo

Il processo collaborativo della PNL per le situazioni difficili

- Il balcone
- Nei panni dell'avversario

ITCore Group
Via Balestra, 12
6900 Lugano (CH)
+41.091.9760019
www.itcoregroup.com

Via Lanino, 36
21047 Saronno (VA)
+39.02.84108669
www.itcoregroup.com

- Ristrutturare
- Il ponte d’oro
- Istruire

La conclusione dell’accordo

- Tranelli e bluff
- Contrasto da posizioni difficili
- Il punto morto della trattativa
- Fare concessioni
- Fare richieste
- Ostacoli alla conclusione
- Tecniche per arrivare all’offerta conclusiva
- Tecniche di chiusura

ITCore Group

Via Balestra, 12
6900 Lugano (CH)
+41.091.9760019
www.itcoregroup.com

Via Lanino, 36
21047 Saronno (VA)
+39.02.84108669
www.itcoregroup.com