



## TV-TDN - Tecnica della negoziazione

Soft skills - Comunicazione e Psicologia Comportamentale - Leadership e comunicazione

Durata:

**2 Giorni**

Lingue:

**Italiano**

Certificazione:

-

## 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](http://www.itcoregroup.com)

Via Lanino, 36  
21047 Saronno (VA)  
+39.02.84108669  
[www.itcoregroup.com](http://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](http://www.itcoregroup.com)

Via Lanino, 36  
21047 Saronno (VA)  
+39.02.84108669  
[www.itcoregroup.com](http://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](http://www.itcoregroup.com)

Via Lanino, 36  
21047 Saronno (VA)  
+39.02.84108669  
[www.itcoregroup.com](http://www.itcoregroup.com)