

CORSO FAD

Tecniche e strategie di negoziazione commerciale - FORMAZIONE A DISTANZA

INIZIO CORSO: lunedì 30 novembre 2020

DURATA: 12 ore

ORARIO LEZIONI: dalle ore 20.00 alle ore 22.30

PREZZO: **219,60** € (**180,00** € + **IVA**)

FINANZIATO AL 100%



Panoramica corso:

Sviluppare la capacità di negoziazione è fondamentale per migliorare il proprio business riuscendo, contemporaneamente, a rispondere al meglio alle richieste provenienti dal cliente o dal fornitore. Condurre una buona negoziazione significa, infatti, generare valore per la propria azienda, costruendo relazioni durature e stabili con i propri interlocutori (siano essi clienti o fornitori).

Calendario corso: lunedì e mercoledì 30 novembre e 2-9-14-16 dicembre 2020. L'ultima lezione si svolgerà dalle 20.00 alle 22.00.

Il corso sarà erogato in modalità formazione a distanza sincrona, ovvero tramite una classe virtuale in cui il docente e partecipanti comunicano in tempo reale ed interagiscono.

È possibile partecipare tramite PC, tablet, smartphone con connessione internet, microfono, uscita audio e webcam.

Sarà inviata prima di ogni lezione una mail con il link e il codice per partecipare al corso. Si prega gentilmente di inserire nella scheda di adesione la mail personale del partecipante al corso.

Obiettivi del corso:

La finalità del corso è quello di fornire le conoscenze e le tecniche per gestire il processo negoziale, puntando a conseguire i risultati desiderati e a mantenere la migliore qualità relazionale con il cliente o il fornitore.

Argomenti trattati:

La comunicazione negoziale:

- la negoziazione competitiva e collaborativa
- gli stili negoziali

La preparazione della negoziazione:

- l'autovalutazione del proprio stile negoziale
- la definizione dei propri obiettivi e del margine di manovra
- la ricerca delle informazioni significative
- il rafforzamento del proprio potere negoziale
- le fasi del processo negoziale

L'analisi dell'interlocutore:

- il confronto tra le rispettive posizioni e gli obiettivi, i punti di transazione e le concessioni
- lo stile negoziale
- la chiusura della negoziazione: la gestione delle situazioni critiche e degli atteggiamenti aggressivi, il superamento delle tattiche negoziali dell'interlocutore, la gestione delle resistenze e delle paure proprie dell'interlocutore, le modalità di risposta a richieste irrealistiche.

Destinatari:

ll corso è rivolto a tutti coloro che, nel proprio lavoro, si relazionano con i clienti e con i fornitori, non solo nella fase iniziale di vendita o di acquisto, ma anche nella gestione delle successive problematiche amministrative, logistiche, tecniche e di assistenza post-vendita: **titolari, responsabili commerciali, addetti agli acquisti, venditori, tecnici commerciali, personale amministrativo.**