

Negoziazione virtuale - FORMAZIONE A DISTANZA

INIZIO CORSO: giovedì 3 marzo 2022

DURATA: 12 ore

ORARIO LEZIONI: dalle ore 20.00 alle ore 22.30

PREZZO: 219,60 € (180,00 € + IVA)

FINANZIATO AL 100%



Panoramica corso:

Cos'è la negoziazione? Possiamo definirla come un processo di interazione, di comunicazione profonda per raggiungere un accordo tra due o più parti che hanno qualche interesse in comune. Nel contesto professionale, sviluppare la capacità di negoziazione è fondamentale perché permette di rispondere al meglio alle richieste provenienti dal cliente o dal fornitore.

Gli avvenimenti del 2020 hanno tuttavia radicalmente modificato il nostro modo di entrare in contatto con i diversi attori del nostro business, trasferendo il piano della comunicazione dalla presenza fisica alla presenza virtuale. In questo contesto, quali comportamenti possiamo attuare per portare a termine una negoziazione? Quali strategie possono venire in nostro aiuto nell'interlocuzione in rete? Come persuadere il nostro interlocutore "a distanza"?

Calendario corso: martedì e giovedì 3-8-10-15-17 marzo 2022.

L'ultima lezione si svolgerà dalle 20.00 alle 22.00.

Chiusura delle iscrizioni: giovedì 24 febbraio 2022.

Obiettivi del corso:

Obiettivo del corso è focalizzare gli aspetti salienti che caratterizzano la negoziazione virtuale per individuare quali comportamenti e strategie mettere in atto per riuscire a persuadere il nostro interlocutore con gli strumenti che abbiamo a disposizione.

Argomenti trattati:

La comunicazione negoziale in rete:

- la negoziazione competitiva e collaborativa
- gli stili negoziali in presenza e on line
- focus sulla comunicazione negoziale in rete

La preparazione della negoziazione online:

- gli strumenti della negoziazione virtuale: piattaforme, presentazioni, video, slides
- la presentazione di se stessi e le attenzioni per la diretta
- la definizione dei propri obiettivi e del margine di manovra
- le fasi del processo negoziale virtuale

L'analisi dell'interlocutore nella negoziazione online:

- il confronto tra le rispettive posizioni e gli obiettivi, i punti di transazione e le concessioni
 - 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.
-

Il costo del corso, del valore di € 219,60 è totalmente finanziato dall'Ente Bilaterale Settore Terziario della Provincia di Vicenza, previa verifica che l'azienda applichi integralmente i CCNL Terziario e Turismo e il Contratto Integrativo provinciale del terziario e sia in regola con i versamenti contributivi da almeno 18 mesi, riferiti a lavoratori full-time o part-time di almeno 20 ore settimanali.

Destinatari:

Il 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.