



# NEGOZIARE PER TRASFORMARE I CONTRASTI IN ACCORDI

## PROGRAMMA

**Durata** 8 ore

### Obiettivi

Il percorso formativo si propone i seguenti obiettivi:

- Come impostare una negoziazione che generi un accordo soddisfacente win-win
- Acquisire un metodo per prepararsi alla trattativa
- Apprendere le tecniche per condurre con efficacia una negoziazione
- Definire in modo chiaro i propri obiettivi
- Applicare le tecniche per influenzare la relazione
- Gestire situazioni “difficili” e di blocco

### Argomenti

- Preparare una negoziazione
- Gli stili negoziali
- Le abilità di un buon negoziatore
- La tattiva per gestire una negoziazione efficace
- Elementi di PNL
- Affrontare e risolvere i conflitti
- Il NO Positivo
- Chiudere l'accordo

### Destinatari

Per quelle figure professionali che necessitano di competenze di negoziazione per raggiungere accordi con interlocutori diversi.

Per chi vuole sviluppare la capacità di accordarsi con colleghi, collaboratori e superiori