

## L'ARTE DELLA NEGOZIAZIONE: STRATEGIE E TATTICHE PER NEGOZIAZIONI DI SUCCESSO. LA SFIDA VINCENTE

### OBIETTIVI

Ai manager è richiesta sempre di più la necessità di saper mediare in maniera creativa per affrontare con successo tutte le sfide e costruire risultati. In contesti organizzativi sempre più complessi, è necessario quindi dotarsi di una metodologia specifica per analizzare ed equilibrare i rapporti interni e/o esterni, prima che sorgano conflitti, causa di dispendi di energie e risorse, e di una cattiva immagine della struttura aziendale. Il mondo imprenditoriale sempre più velocemente si sta spostando verso un assetto fluido dove le competenze negoziali sono necessarie per ogni ruolo lavorativo. Obiettivo del corso è quindi quello di attivare le proprie capacità di influenzare la controparte al tavolo negoziale, al fine di raggiungere i propri obiettivi risparmiando risorse, quali tempo e denaro, e soddisfacendo al contempo gli interessi di ciascuna parte.

### DESTINATARI

Imprenditori, HR, CEO, dirigenti, direttori commerciali, manager, responsabile vendite, sales manager.

### CONTENUTI

I 7 elementi della negoziazione: come negoziare nei diversi contesti organizzativi; i 5 livelli di difficoltà nel procedimento negoziale; come individuare la zone of possible agreement; imparare come gestire i conflitti e raggiungere gli obiettivi voluti; come individuare le migliori alternative al negotiation agreement; come comportarsi nelle negoziazioni ad alto rischio; applicare il metodo in un contesto internazionale; come negoziare nelle diversità culturali e organizzative; principali differenze delle tecniche negoziative nelle diverse aree di influenza; l'agenda negoziale nelle negoziazioni complesse; come stabilire sempre negoziazioni efficaci e riuscite; le regole auree della trattativa sfidante e vincente.

### DOCENTE

Sonia Balzi – Ex manager con esperienza ultraventennale in azienda. Formazione giuridica ed esperta di comunicazione e risorse umane. Master di II livello in Negoziazione. Svolge il ruolo di docente in negoziazione e Mediatore delle Controversie.

### DURATA

14 ore

### SEDI E DATE

PIACENZA, 16 e 23 settembre

PARMA, 25 giugno e 2 luglio

REGGIO EMILIA, 29 giugno e 6 luglio

FERRARA, 14 e 21 maggio

RAVENNA, 4 e 11 marzo

### QUOTA DI PARTECIPAZIONE

450,00 € + IVA az. associate

540,00 € + IVA az. non associate

### ISCRIZIONE

Vedi le modalità alle pagine 4 e 5