

Studio Ramenghi

PSICOLOGIA DELLA COMUNICAZIONE

La negoziazione efficace

Negoziare significa collaborare, fare squadra, e implica il raggiungimento di un accordo plurilaterale, vantaggioso per tutte le parti coinvolte

Edizione Marzo 2023	Durata 12 ore	Calendario lu 20, gio 23 lu 27, gio 30	Orario incontri 17:00 - 20:00	Erogazione On line: live virtual classroom
-------------------------------	-------------------------	---	---	--

OBIETTIVI

- Affinare le abilità negoziali con i principali interlocutori interni ed esterni all'azienda
- Gestire serenamente e lealmente una negoziazione commerciale anche in situazioni complesse
- Acquisire le tecniche e gli strumenti necessari per trasformare i conflitti in intese

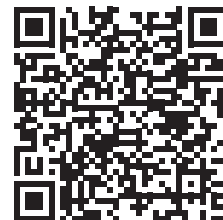
CONTENUTI

- L'arte della negoziazione per superare i conflitti
- La negoziazione distributiva: negoziare per vincere
- La negoziazione integrativa; negoziare per crescere
- Gestire la comunicazione e la relazione

DESTINATARI

Chiunque in azienda si trovi a negoziare quotidianamente e per cui le abilità negoziali rappresentano una prerogativa per il conseguimento degli obiettivi commerciali e professionali.

Per la partecipazione al corso non è richiesto alcun prerequisite



Quote d'iscrizione individuali

Un seminario: € 200,00
Due seminari: € 360,00
Tre seminari: € 480,00

Agevolazioni

- 20% cod BNI Membri BNI
- 20% cod MULTI Az. con > 2 iscritti
- 20% cod PRIVATO Privati (no P. IVA)

Note

Attivazione corsi: minimo 5 pax
Orario incontri: 17:00 | 20:00
Piattaforma online: Zoom

Info ed iscrizioni: www.studioramenghi.it/formazione
info@studioramenghi.it | 075 9698639