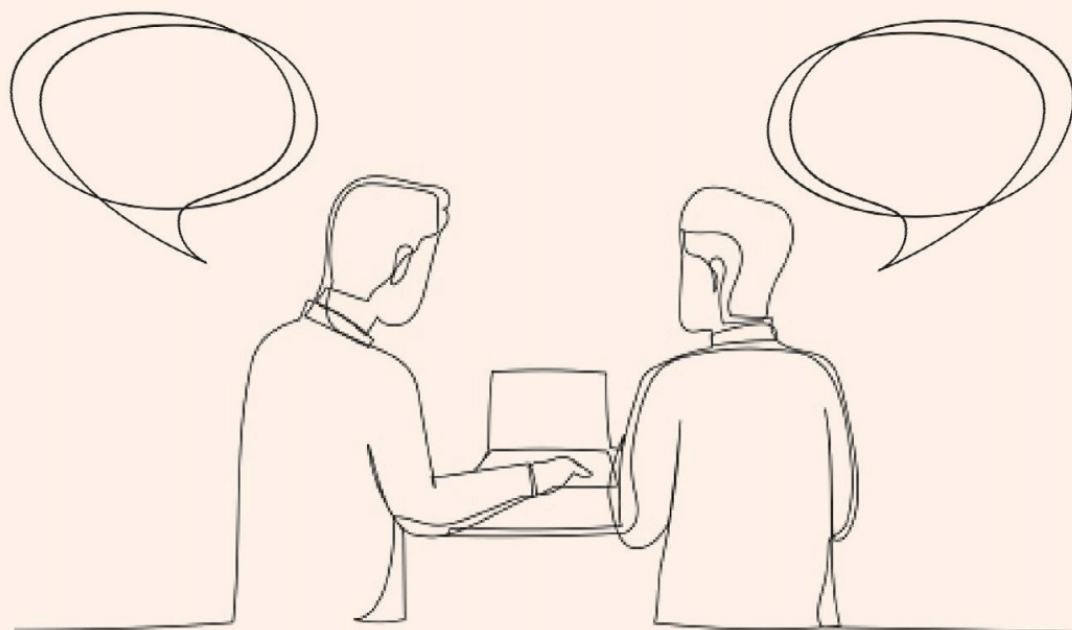


# **Area Management e Finanza**

**Commercial**

## **Negotiation Skills**



**[sole24oreformazione.it](http://sole24oreformazione.it)**

<b>Titolo</b>	Negotiation Skills
<b>Categoria</b>	Commercial
<b>Area</b>	AREA MANAGEMENT E FINANZA
<b>Durata sessioni</b>	I due contenuti online asincroni saranno fruibili in modo flessibile (il primo circa 7 giorni prima dell'avvio dell'attività formativa, il secondo circa 7 giorni prima dell'avvio della sessione due di tre). I tre incontri di mezza giornata si svolgeranno online con modalità sincrona il venerdì o il lunedì (salve diverse indicazioni)
<b>Orario</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• il Venerdì o il lunedì, 1 incontro dalle ore 14 alle ore 18.00 e 2 incontri dalle 14:00 alle 19:00</li> </ul>
<b>Calendario</b>	<b>Marzo- maggio 2024</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sessione asincrona 1 / Disponibile dall'iscrizione</li> <li>• Venerdì 22 marzo 2024 dalle ore 14.00 alle ore 18.00 (Sessione sincrona 1)</li> <li>• Sessione asincrona 2 / Disponibile dal 22 marzo</li> <li>• Venerdì 5 aprile 2024 dalle ore 14.00 alle ore 19.00 (Sessione sincrona 2)</li> <li>• lunedì 22 aprile 2024 dalle ore 14.00 alle ore 19.00 (Sessione sincrona 3)</li> <li>• <b>Laboratorio</b> - Opzionale / venerdì 17 maggio 2024 dalle ore 09.00 alle ore 18.00 (Sessione opzionale in presenza presso la sede di Milano)</li> </ul>
<b>Presentazione</b>	<p>Diventare un negoziatore richiede la capacità di strutturare e gestire trattative complesse in modo efficace. In questo corso i partecipanti impareranno come evolvere da una posizione di influenza / mediazione a una di negoziazione evoluta dove creare valore per l'organizzazione. A partire dalle tattiche di influenza il programma identifica le aree di forza e lo stile negoziale che caratterizzano i negoziatori esperti, sia stiano gestendo un accordo per l'Azienda o che siano impegnati in trattative tra più parti. Questa esperienza di apprendimento favorisce lo sviluppo delle capacità di negoziazione più sofisticate, dal come evitare le trappole comuni nella conclusione degli accordi, al come utilizzare strumenti di pianificazione mirati al fine di poter condurre con sicurezza e successo una ampia gamma di negoziazioni complesse</p>

<p><b>Coordinatore corso</b></p>	<p><b>Gianluigi Granieri</b> – Professore in Psicologia della gestione e dello sviluppo individuale e organizzativo presso Universitas Mercatorum</p>
<p><b>Qualificazione acquisita</b></p>	<p>Attestato di frequenza</p>
<p><b>Relatori</b></p>	<p><b>DOCENTE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gianluigi Granieri – Professore in Psicologia della gestione e dello sviluppo individuale e organizzativo presso Universitas Mercatorum.</li> </ul>
<p><b>Strumenti didattici</b></p>	<p>Intervento formativo per Responsabili e Intermedi, corso part-time a numero chiuso con frequenza obbligatoria.</p> <p>Struttura:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Tre Sessioni:</b> il Venerdì o il lunedì, 1 incontro dalle ore 14 alle ore 18.00 e 2 incontri dalle 14:00 alle 19:00</li> <li>• <b>Frequenza obbligatoria:</b> almeno 80% delle ore per conseguire l'Attestato di frequenza</li> <li>• <b>Durata complessiva:</b> tre sessioni di mezza giornata e contenuti asincroni nell'arco di un mese</li> <li>• <b>Modalità di erogazione:</b> blended (sincrono e asincrono) <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ <b>85%</b> Ore erogate in modalità sincrona: Modello flessibile che consente di seguire le lezioni in live streaming;</li> <li>◦ <b>15%</b> Ore erogate in modalità asincrona: Lezioni messe a disposizione su piattaforma dedicata da poter fruire in ogni momento e da qualsiasi dispositivo</li> </ul> </li> </ul> <p>Il corso è a numero chiuso ed è previsto un numero massimo di partecipanti pari a <b>15</b>.</p>
<p><b>Programma</b></p>	<p><b>MODULO 1 - Influenza e Negoziazione</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cos'è la Negoziazione</li> <li>• Le strategie di influenza</li> <li>• La forza delle idee</li> <li>• I principali modelli negoziali</li> </ul> <p><b>MODULO 2 - Gli stili e le tecniche negoziali</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gli Stili Negoziali</li> <li>• Atteggiamenti e comportamenti negoziali</li> <li>• Il processo negoziale</li> <li>• Tecniche avanzate di gestione della negoziazione</li> </ul> <p><b>MODULO 3 - Laboratorio negoziale (Opzionale)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sperimentare le pratiche e l'efficacia nell'approccio negoziale</li> </ul>

<b>Informazioni</b>	Corso per Responsabili e Manager coinvolti in trattative aziendali (ad es. ufficio acquisti, commerciale e vendite)															
<b>Sbocchi occupazionali</b>	L'attività formativa potenzia le competenze manageriali / trasversali sulla gestione delle negoziazioni.															
<b>Requisiti ammissione</b>	<p>Per la candidatura è necessario completare la domanda di ammissione con:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Curriculum Vitae</li> </ul> <p>Il processo di selezione prevede:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Analisi della domanda di ammissione e Curriculum Vitae</li> <li>• Colloquio orale</li> </ul>															
<b>Contenuti</b>	<table border="1" data-bbox="528 913 1394 1128"> <thead> <tr> <th></th> <th>Tematica</th> <th>ORE</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>1. Influenza e Negoziazione</td> <td>8</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>2. Gli stili e le tecniche negoziali</td> <td>8</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>3. Laboratorio negoziale (Opzionale)</td> <td>8</td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: right;"><b>Totale</b></td> <td><b>16</b></td> </tr> </tbody> </table>		Tematica	ORE	1	1. Influenza e Negoziazione	8	2	2. Gli stili e le tecniche negoziali	8	3	3. Laboratorio negoziale (Opzionale)	8	<b>Totale</b>		<b>16</b>
	Tematica	ORE														
1	1. Influenza e Negoziazione	8														
2	2. Gli stili e le tecniche negoziali	8														
3	3. Laboratorio negoziale (Opzionale)	8														
<b>Totale</b>		<b>16</b>														
<b>Termini iscrizione</b>	<b>Iscrizioni sempre aperte</b>															
<b>Quota di iscrizione</b>	<b>€ 1.098 IVA INCLUSA</b> PREZZO															
<b>Modalità pagamento</b>	<p>Quota di partecipazione: <b>€ 1.500+ IVA</b></p> <p>Il pagamento della quota può avvenire tramite carta di credito e bonifico bancario. Per il bonifico, l'IBAN di riferimento è il seguente: IT96N0326803402052620984800</p> <p>Possibilità di finanziamento con Sella Personal Credit previa approvazione della finanziaria*</p> <p><i>* Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Operazione soggetta ad approvazione di Sella Personal Credit SpA. Per maggiori informazioni è possibile richiedere il modulo "Informazioni europee di base sul credito ai consumatori" (SECCI) e la copia del testo contrattuale.</i></p>															