

Studio Leonardo specializzato nella ricerca e selezione del personale da quasi venti anni, e forte dell'esperienza di circa 5.000 colloqui sostenuti direttamente in Studio per conto delle sue Aziende clienti fidelizzate negli anni, ha sempre creduto che è il fattore umano che condiziona maggiormente il successo di un'azienda. Il processo formativo fornisce un reale contributo nella valorizzazione delle persone, nell'innovazione, nei processi di cambiamento e nell'attuazione di strategie opportune al fine di poter essere competitivi sia a livello nazionale che internazionale.

## CORSO LA NEGOZIAZIONE:



Tutti i giorni ci capita di negoziare anche quando non ce ne accorgiamo. Si tratta di conoscere uno strumento fondamentale, riuscendo a calibrare il raggiungimento del nostro obiettivo nel lavoro, nella sfera personale. All'interno delle organizzazioni, avvengono migliaia di transazioni, di scambi, che hanno come presupposto ovvero finalità, la gestione di interessi (privati o comuni), cercando di mantenere il più possibile la prospettiva di voler "soddisfare" reciprocamente gli interessi delle parti in gioco. "Il 68 % delle negoziazioni si conclude con un accordo meno che soddisfacente di quello che si sarebbe potuto raggiungere. Ciò è determinato da una preparazione insufficiente e dagli errori commessi dai negoziatori" ( Leigh Thompson).

L'obiettivo di questo corso è sviluppare nei partecipanti

consapevolezza e sicurezza nella gestione tanto di trattative negoziali quanto di relazioni personali e professionali. Grazie a un metodo d'insegnamento altamente interattivo, e alle simulazioni con role-play, si potranno apprendere le tecniche più avanzate finalizzate alla preparazione del negoziato, alla conduzione delle trattative, fino alla fase di chiusura.



## **ARGOMENTI DEL CORSO LA NEGOZIAZIONE:**

Fase preparatoria per conoscere le proprie caratteristiche personali e professionali

6 regole strategiche per preparare adeguatamente una trattativa (ambiente e tattica)

Fase strategica

L' uso della domanda: aperta, chiusa

Strategia per impostare e condurre la negoziazione

Fase operativa

10 tecniche per gestire la negoziazione

Fase strategica "di emergenza" riconoscere e difendersi dagli attacchi, dai tranelli, dalle incongruenze

Fase di chiusura con esempi pratici personalizzati e role play

7 tecniche per Gestione dei conflitti ed il vantaggioso sviluppo di valide alternative

le Verifiche ed il Consolidamento

Richiedi maggiori informazioni a:

[info@studioleonardo.org](mailto:info@studioleonardo.org)