

Training di Tecniche di Negoziazione Efficace

Questo laboratorio è stato ideato per fornire ai partecipanti le conoscenze e competenze chiave necessarie a condurre una negoziazione vincente. Noi utilizziamo il Modello di Negoziazione sviluppato dalla Harvard Business School, che richiede l'adozione di uno dei due comportamenti 'Di Posizione o Di Principio'. Tale modello viene utilizzato assieme all'approccio alla negoziazione del Professor Gavin Kennedy della Herriott Watt University ed al metodo sviluppato da Neil Rackham, 'Comportamento nell'ambito di una Negoziazione'.

Il laboratorio è stato sviluppato sulla base di un processo in 5 fasi ed i partecipanti apprenderanno gradualmente come poter applicare al meglio tutte le 5 fasi alle loro negoziazioni.

Il laboratorio viene condotto in maniera positiva, entusiastica, energetica e stimolante facendo ricorso a particolari apporti formativi, discussioni e giochi di ruolo in cui i partecipanti preparano, e poi recitano, un ruolo in differenti negoziazioni. I giochi di ruolo divengono man mano più complessi e difficili e sono collegati al processo in 5 Fasi della negoziazione.

Obiettivi del Corso

In questo laboratorio altamente interattivo potrai:

- Apprendere come e quando far uso della negoziazione
- Seguire un chiaro processo per negoziare in qualsiasi situazione commerciale
- Utilizzare la giusta tattica per gestire qualsiasi situazione di negoziazione
- Fare pratica per essere sempre più persuasivo nelle tue negoziazioni

Programma del Corso

- Il processo della negoziazione nella prospettiva di "acquirenti" e "venditori"
- Tipi di Negoziazione
- Identificare le opzioni Desideri-Aspettative-Doveri
- Identificare le proprie concessioni e variabili
- Preparare un BATNA
- Come condurre una discussione durante la negoziazione
- Come presentare delle proposte
- Come ricevere delle proposte
- Come offrire e gestire le concessioni in una negoziazione
- Come gestire i conflitti nell'ambito di una negoziazione
- Come reagire ad uno stallo
- Come condurre la negoziazione
- Negoziazione sul Prezzo
- Negoziazione su Servizi
- Analizzare stili e tattiche di comunicazione
- Come gestire un approfondimento dopo la Negoziazione

Valutazione e Progressione

Dopo ciascun gioco di ruolo viene concesso un ampio margine di tempo per i feedback individuali e di gruppo, che ogni partecipante dovrebbe incorporare nel proprio piano d'azione e porre in uso durante la parte rimanente del corso.

I partecipanti utilizzeranno un 'Modulo di Pianificazione' per ciascuna casistica presa in esame, che permetterà loro di concentrarsi durante la preparazione ed anche di valutare il risultato di ciascun caso in maniera critica. L'obiettivo è che i partecipanti, una volta rientrati nel loro mondo reale, facciano uso di questo 'Modulo di Pianificazione' come strumento continuo e supporto alla memoria.

Al termine di questo laboratorio, i partecipanti saranno in grado di identificare e riconoscere i comportamenti e le competenze chiave che permetteranno loro di condurre negoziazioni in modo più efficace. Quale parte finale del laboratorio, i partecipanti dovranno stilare un piano d'azione basato su ciò che hanno appreso nel corso di queste 2 giornate.

Approfondimento e Assistenza

Al termine di ciascun corso, le valutazioni verranno comparate ed esaminate ai fini della gestione della performance. Il programma inizia con un laboratorio formativo della durata di due giorni. Al fine di consolidare quanto appreso, VIRAK può, su richiesta, includere una sessione personale di approfondimento, da tenersi 6-8 settimane dopo la conclusione del corso, durante la quale saranno constatati i progressi fatti e discussi i futuri sviluppi.

VIRAK può anche offrire assistenza e/o servizio di coaching nella preparazione di negoziazioni.