

---

# NEGOZIARE CON SUCCESSO

---

BUSINESS SKILLS

## DESCRIZIONE

Il corso si configura come una “palestra” all’interno della quale sperimentare diverse forme di negoziazione e diversi stili relazionali funzionali al raggiungimento degli accordi. Attraverso casi, esercitazioni e simulazioni i partecipanti avranno la possibilità di costruirsi esperienza nell’analisi degli interessi in campo, di scegliere consapevolmente ed utilizzare l’approccio negoziale più efficace a seconda della situazione, di generare scenari alternativi e costruire accordi efficaci e duraturi

## PROGRAMMA

- La relazione come strumento nel processo negoziale
- La gestione delle fasi della negoziazione dalla preparazione alla verifica degli accordi
- Negoziare in forma distributiva
- Negoziare in forma integrativa
- Il problem solving nella negoziazione
- Tecniche e strategie

## DOCENTI

Docenti Faculty Assolombarda Servizi

## DESTINATARI

Imprenditori e manager che gestiscono persone o progetti, professionisti della vendita e della consulenza

## NOTE

EDIZIONE WEBINAR:

Il corso sarà trasmesso via Microsoft Teams, con la possibilità di partecipare via web o app con l'utilizzo di pc o smartphone.

I partecipanti iscritti riceveranno tutte le istruzioni di partecipazione e le slide del docente il giorno prima del corso.

Il corso non è video-registrato.

## REQUISITI

EDIZIONE WEBINAR:

- Pc o smartphone
- Buona connessione internet
- Microfono e webcam attivi

## REFERENTI

Negoziare con successo

---

**Daive Inclimona** (davide.inclimona@assolombarda.it / Cell: 348 0201 402)  
**Arianna Marchianò** (arianna.marchiano@assolombarda.it / Cell: 345 4007 448)

## DATE E PREZZI

---

**ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA**