



NEGOZIAZIONE

€ 350
+ IVA

DOCENTE: Carlo Bisi

DATE: Da definire secondo le esigenze

DURATA: 8 ore

Il tema della negoziazione sta acquisendo sempre più importanza all'interno delle organizzazioni, sia da un punto di vista tecnico, sia dal punto di vista delle possibili aree di applicazione, che non sono più soltanto verso l'esterno, ma anche, e sempre di più, verso l'interno dell'azienda. Per questo motivo può essere importante approfondire le diverse sfaccettature di questo tema con l'obiettivo di migliorare sia la parte tecnica della negoziazione, sia la parte comportamentale, egualmente importanti ai fini del risultato finale.

Programma

I principali contenuti che svilupperemo sono i seguenti:

- Le nuove basi della negoziazione
- Ambiti applicativi della negoziazione
- Definizione degli obiettivi negoziali
- Identificare il processo decisionale dell'interlocutore
- Identificare le leve motivazionali dell'interlocutore
- Le diverse tipologie di interlocutore e le relative differenti modalità di approccio
- L'allineamento azienda/persona, sia interno che esterno
- La gestione del reclamo e del conflitto

Cosa offre il corso

- Teoria: esposizione con numerosi esempi delle principali tecniche e strumenti di negoziazione
- Esercizi: approfondiamo la teoria con esercitazioni specifiche
- Simulazioni: coinvolgiamo i partecipanti in giochi di ruolo, commentandoli insieme in funzione delle teorie affrontate in precedenza
- Grazie alla piattaforma Moodle è possibile visualizzare in qualunque momento il materiale didattico, controllare il planning delle attività, rispondere ai test on line, fare domande e raccogliere chiarimenti relazionandosi con gli altri partecipanti e con il docente.
- Al termine delle 8 ore di corso verrà rilasciato un attestato di partecipazione all'attività formativa

Il docente



Carlo Bisi laurea nel 1984 in Economia e Commercio. Con una spiccata predisposizione per attività di start up, dapprima opera in settori altamente competitivi, sviluppando mercati nella vendita indiretta e nel franchising. Rivestendo posizioni crescenti fino al ruolo di Amministratore Delegato, si occupa della gestione di crescenti complessità organizzative che culminano, negli anni 1999 e 2000, con un intero processo di quotazione in borsa (Nuovo Mercato).

Motivato a condividere l'esperienza acquisita, intraprende il proprio percorso imprenditoriale con Carriere Italia, identificando nel Coaching la metodologia e l'approccio efficace per affiancare imprenditori e manager nel raggiungimento degli obiettivi aziendali attraverso lo sviluppo e il cambiamento delle persone. Si forma presso le principali scuole di Coaching: Future, Life Coach Lab e 360 Coach Academy e presso Cestor Centro Studi Orientamento approfondisce le aree Orientamento, Outplacement e Career Coaching. Affianca, quindi, il Coaching all'esperienza maturata in area vendite per supportare reti e strutture di vendita nell'attuare efficaci attività commerciali. Nel 2009 dà forma ad un'idea maturata con l'esperienza, proteggendola da Copyright: il "Metodo Empacto: Coaching+Training", che applica principalmente in area manageriale e in area vendite. Aderisce ai principi dell'International Coach Federation ed è certificato a livello PCC – Professional Certified Coach ICF. E' Vice Presidente di ASITOR Associazione Italiana per l'Orientamento. Dal 2009 è Docente in ambito accademico: in Organizzazione Aziendale per l'Istituto Universitario di Castellanza e nei Master in Coaching e Sales Management per SEAFO Scuola Europea di Alta Formazione, Business School dell'Istituto Universitario.

**Per maggiori
informazioni contattare**

academy@pmfactory.it

+39 051 406206

<https://www.pmfactory.it/it/contactus.html>