

BUSINESS™
FORMULA

da Professionista a Professionista
l'esperienza che arricchisce

Negoziazione Vincente

Master Class

**PRATICHE E
METODI DI VENDITA
ALTAMENTE
EFFICACI**

**"Negoziazione
Vincente"** è una Master
Class di una giornata
intera in aula, guidata da
Loris Comisso con le
più innovative strategie
per la gestione di una
negoziazione. Lo scopo è
ottenere di più dalle
relazioni d'affari e
scoprire le tecniche più
aggiornate per arrivare
in una trattativa
preparati.

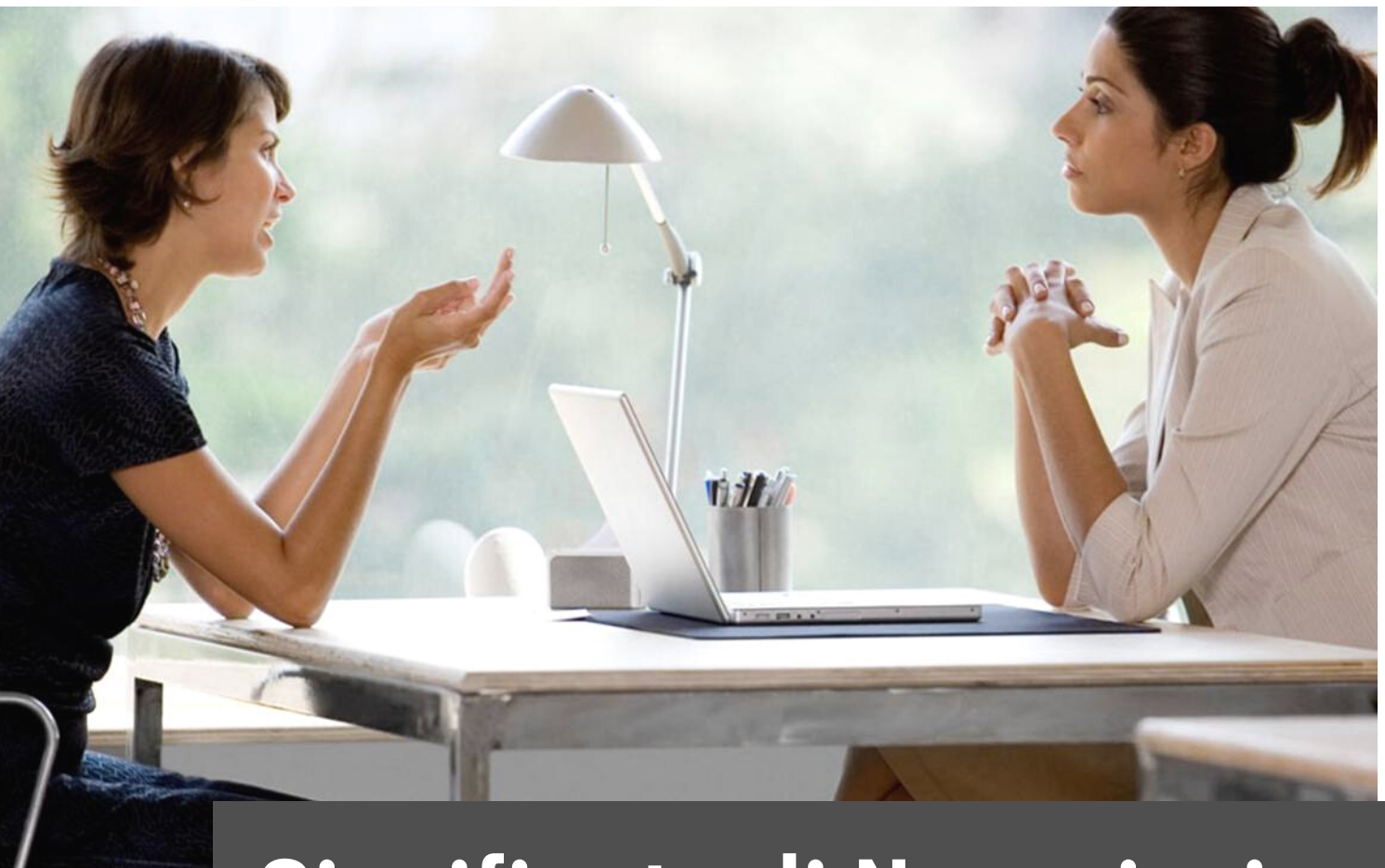


Gli Ostacoli della Negoziazione

E' stato stimato che ben il 68% delle trattative si conclude con un accordo meno buono di quello che si sarebbe potuto raggiungere. Questo risultato è in gran parte deciso da errori nei comportamenti dei negoziatori.

Il maggiore ostacolo a un accordo buono e a una relazione d'affari appagante non risiede nella nostra controparte. Premesso che per andare in rapporto con gli altri è necessaria la buona volontà di entrambi, il maggior ostacolo siamo noi stessi.

**Ci comportiamo con la nostra caratteristica
tendenza a reagire in modi non coerenti alle nostre
intenzioni e ai nostri interessi originari. Dimenticando
così di farci gli affari nostri.**



Significato di Negoziazione

Negoziare non significa solo farsi "amico" il nostro interlocutore o dimostrare di sapere e conoscere ciò che proponiamo; non è un interrogazione a scuola. Significa collaborare con l'interlocutore allo scopo di generare risorse e rafforzare la relazione.

Imparare a negoziare con razionalità ed efficacia diventa la strada principale per trasformare ogni potenziale conflitto o sfida in opportunità di sviluppo professionale, personale e sociale.

- Vuoi ottenere di più da una trattativa con il tuo cliente?*
- Come puoi avere maggiori chance di portare verso di te il tuo cliente?*
- Vuoi far valere di più la tua posizione?*
- Come essere più decisivo in una negoziazione?*
- Come difendere i margini di profitto?*
- Devi affrontare il capo furibondo?*
- I conflitti con i tuoi colleghi o collaboratori sono quotidiani?*
- Hai a che fare con un collega dal carattere difficile?*
- Hai a che fare con persone con i quali è impossibile parlare?*
- Come gestire le emozioni durante una negoziazione?*



Un Processo di COMUNICAZIONE

Essere un **Negoziatore Vincente** significa non commettere l'errore di affidarsi al "caso" per ottenere di più dalle relazioni (aziendali, commerciali e non solo). In qualsiasi contesto organizzativo, saper negoziare è l'abilità fondamentale per gestire con risultati efficaci conflitti e diversità di posizione. Non negoziamo perché non siamo preparati e perché non pensiamo che si possa ottenere di più. Rinunciamo in partenza o nel mentre per mancanza di preparazione alla negoziazione.

La negoziazione è un processo, che richiede addestramento e competenze specifiche, come la capacità di scegliere lo stile negoziale più adatto, la strategia migliore e le relative tecniche a seconda della situazione.

La negoziazione è una parte fondamentale di tutte le relazioni umane. Ma, negoziare è un'arte complessa per le sue variabili, che sfuggono alla maggior parte delle persone con la conclusione logica di non ottenere i risultati desiderati.



Una Chiave Strategica

Essere consapevoli e governare le variabili della negoziazione permette di avere sempre in mano il processo. È il processo che genera risultati. La negoziazione non è sinonimo di condurre una trattativa o di compromesso. Non fa leva su persuasione o, peggio, coercizione. Non è frutto di reciproche rinunce o concessioni che impoveriscono e scontentano tutti.

La negoziazione è una competenza trasversale, strategica per chi vuole esprimere una solida leadership, costruire relazioni proficue e durature, impattare positivamente sul conto economico e sulle marginalità aziendali.

Tutti i giorni ci capita di negoziare, anche quando non ce ne rendiamo conto. Si negozia anche in famiglia, con la propria moglie o il proprio marito, su dove andare in vacanza. Si negozia in azienda, con i collaboratori, con i fornitori e con i clienti. Si negozia in società, in un'organizzazione e in un partito politico. Si negozia sempre, anche con noi stessi.

Il negoziato è il mezzo fondamentale per ottenere dagli altri quello che vogliamo o il meglio di quello che possiamo. Conoscere le strategie più aggiornate significa avere un vantaggio



Il docente:

LORIS COMISSO

Titolare di Business Formula e Docente in Comunicazione & Leadership dal 1998.

Percorso Leader e General Management alla SDA Bocconi di Milano, Master PNL e Leadership Sistemica.

Fondatore del Business Talk per la Classe Dirigente delle Aziende. Autore dei libri Best Seller "Condurre un'Impresa" e "Protagonista dei Tuoi Risultati"

**PER INFORMAZIONI E CONDIZIONI SPECIALI
CONTATTACI SUBITO AI SEGUENTI RECAPITI**

Email: eventi@loriscomisso.it

Web: www.loriscomisso.it

Phone: **+39 331 8255467**



Cosa imparerai:

- Il diversi tipi di negoziazione (distributiva, integrativa)
- Accendere o Spegner la competitività
- I fattori che influenzano la negoziazione (percezioni, comunicazione, dinamiche relazionali)
- Best Practice per gestire al meglio le negoziazioni
- Gli elementi chiave della preparazione di un tavolo negoziale
- Strategie e tecniche negoziali nella negoziazione distributiva e integrativa
- Riconoscere i brevi "momenti di potere" in cui gli interlocutori sono maggiormente ricettivi
- Imparare a formulare richieste difficili da respingere e ad individuare le reali motivazioni dietro a rifiuti ed obiezioni
- Imparare a strutturare relazioni win/win, basate su un sentimento di fiducia reciproca
- Imparare a fare concessioni reciproche e a dire di no
- Le diverse posizioni e interessi
- L'utilizzo delle concessioni
- Strategie Hard Ball
- Le dinamiche della persuasione
- Self Assessment: Riconoscere il tuo stile negoziale
- Simulazione negoziale



Il Programma:

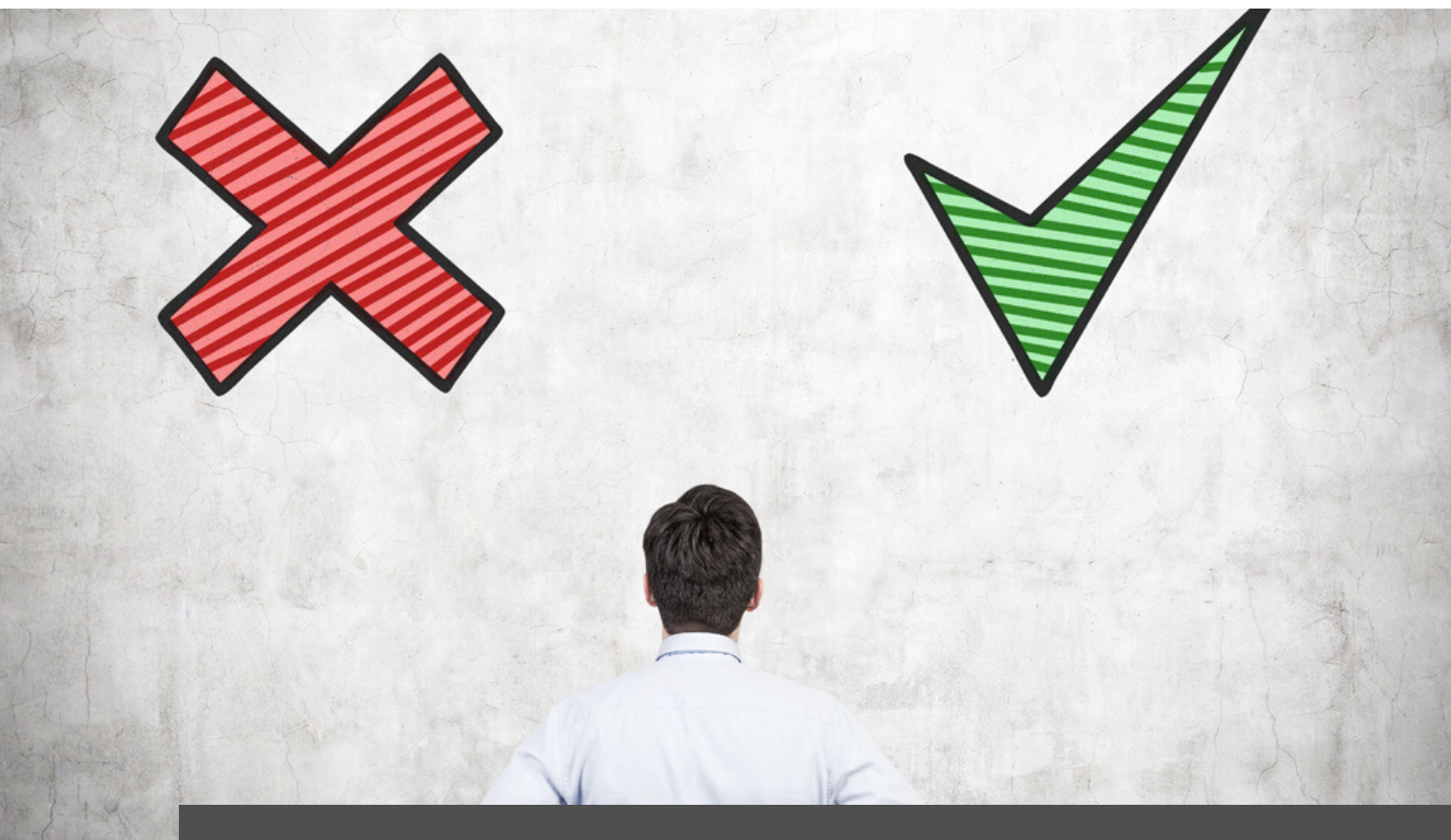
- Dalle ore 09.00 Registrazione Partecipanti
- Dalle ore 09.00 alle ore 09.45 Colazione d'Affari
- Dalle ore 10.00 alle 11.30 1^ parte Master Class
- Dalle ore 11.30 alle 11.45 Coffee Break
- Dalle ore 11.45 alle ore 13.15 2^ parte Master Class
- Dalle ore 13.15 alle ore 14.20 Business Lunch
- Dalle ore 14.30 alle ore 16.30 3^ parte Master Class
- Dalle ore 16.30 alle ore 16.45 Coffee Break
- Dalle ore 16.45 alle ore 18.15 4^ parte con ospite
- Dalle ore 18.15 alle ore 18.30 Conclusioni e saluti

**PER INFORMAZIONI E CONDIZIONI SPECIALI
CONTATTACI SUBITO AI SEGUENTI RECAPITI**

Email: **eventieloriscomisso.it**

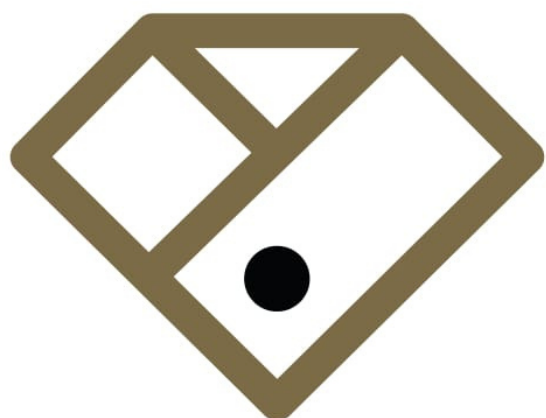
Web: **www.loriscomisso.it**

Phone: **+39 331 8255467**



Bonus:

- Webinar Follow up Q&A con accesso solo su Invito Personalizzato
- Coaching Individuale in Streaming di 30'
- Colazione d'Affari;
- Business Lunch;
- Borsa Studio per Gruppi; più si è, meno costa.
- Manager in Rosa; sconto extra per le donne
- Rischio Zero; il tuo credito è in cassaforte
- Numero Chiuso; Numero Massimo Partecipanti: 40.
- Sicurezza Garantita;
- Simulazioni Personalizzate e Apprendimento Esperienziale;
- Report Master Class;
- Materiali formativi (Block Notes e Penna)
- Badge Personalizzato
- Video Integrale Master Class;
- Attestato di Partecipazione;
- Live Streaming;
- Web Office; Area Riservata e privata on line per 6 mesi



BUSINESS™
FORMULA

da Professionista a Professionista
l'esperienza che arricchisce

Email: **eventi@loriscomisso.it**

Web: **www.loriscomisso.it**

Phone: **+39 331 8255467**