

TRAINING AVANZATO DI TECNICHE DI NEGOZIAZIONE EFFICACE

Un laboratorio intensivo per lo sviluppo e la pratica delle capacità negoziali

Gli obiettivi del Training

Migliorare, attraverso un metodo, le capacità e le performance negoziali dei partecipanti, anche quelli di maggior esperienza lavorativa, aiutandoli a:

- Capire la **struttura** che caratterizza ogni trattativa
- Individuare le **skills** collegate ad ogni fase del processo negoziale
- Esercitarsi attivamente nella **pratica** di queste tecniche
- Acquisire **controllo** della gestione del processo negoziale, decodificando comportamenti istintivi e/o esperienziali.

TRAINING AVANZATO DI TECNICHE DI NEGOZIAZIONE EFFICACE

Strumenti di intervento e di monitoraggio

L'obiettivo principale è una formazione comportamentale che dia dei risultati concreti, misurabili e traducibili in strumenti di lavoro applicabili nella quotidianità. Questo è il feedback che riceviamo più frequentemente dai partecipanti.

A tal fine l'intervento è così strutturato:

- a) Invio di una mail di **pre-work** di preparazione al training
- b) Compilazione del **test on line**
- c) **Training Avanzato di Tecniche di Negoziazione Efficace**
- d) Redazione del **piano d'azione** post training
- e) Invio della **indagine on line** di misurazione dei risultati del training dopo 2 mesi

TRAINING AVANZATO DI TECNICHE DI NEGOZIAZIONE EFFICACE

Il Concetto del Training Avanzato

Il Training è basato su un **semplice concetto**, ossia che esiste una **struttura** che sottende a ogni tipo di trattativa, quali che ne siano la natura e l'oggetto (una vendita, un acquisto, una contrattazione sindacale, una disputa legale, un reclamo, una progettazione, un budget) e che, rispetto a ciascuna delle fasi in cui si divide questa struttura, vi sono capacità collegate, che, se allenate, consentono di ottimizzare le performance negoziali.

TRAINING AVANZATO DI TECNICHE DI NEGOZIAZIONE EFFICACE

Il Metodo

Il Training si basa su esercitazioni e **vere e proprie negoziazioni** e i partecipanti hanno **5 opportunità di apprendimento**: l'introduzione teorica, la preparazione, l'attività negoziale, l'osservazione dei colleghi, la fase di feedback.

Durata e numero partecipanti

Il Training nella formula interaziendale dura 26 ore su 3 giornate, nella formula aziendale è di 27 ore, su 3 giornate precedute da una serata iniziale.

La consecutività delle giornate e la durata del training non sono derogabili. La timetable aziendale può essere rivista in funzione di particolari necessità (per esempio nel caso in cui si voglia tagliare la sera iniziale, con conseguente prolungamento del 4° giorno, che diventerebbe il 3°).

I corsi prevedono non più di 12 partecipanti e non meno di 8.

TRAINING AVANZATO DI TECNICHE DI NEGOZIAZIONE EFFICACE

Il Contenuto

Alcuni degli **argomenti** trattati sono:

- · Riconoscere le **OPPORTUNITA' di NEGOZIAZIONE** e come valutarle
- · Controllare la negoziazione secondo un **PROCESSO**
- · I cinque maggiori temi della fase della **PREPARAZIONE**
- · Tecniche per condurre il **CONFRONTO** negoziale
- · Cogliere i **SEGNALI**, interpretarli e agire
- · Formulare **PROPOSTE**, come recepirle e come rispondervi
- · **CONTRATTARE** e mettere un prezzo alle richieste fatteci
- · Fare e rispondere a **LAMENTELE**
- · Migliorare la **CAPACITA' d'ASCOLTO**
- · Costruire **RELAZIONI** proficue a **LUNGO TERMINE**
- · Ottimizzare la gestione del **TEMPO** e **AUMENTARE MARGINALITA'**

TRAINING AVANZATO DI TECNICHE DI NEGOZIAZIONE EFFICACE

Le simulazioni negoziali

Gli esercizi sono stati studiati per essere di facile comprensione, correlati a situazioni usuali di business e per offrire lo spunto a situazioni reali di trattativa. Si prospettano le più frequenti cause di conflitto interno ed esterno alle organizzazioni, bilaterale e multilaterale, in un crescendo di difficoltà e di pressione, per accrescere la dimestichezza nell'uso delle tecniche suggerite.

TRAINING AVANZATO DI TECNICHE DI NEGOZIAZIONE EFFICACE

Elementi qualificanti

- **Training Pratico:** il training è caratterizzato dal costante coinvolgimento dei partecipanti nelle attività di negoziazione.
- **Specializzazione:** Bridge Partners® **lavora esclusivamente sul tema della negoziazione** e incentra tutti i suoi sforzi per consolidare la sua esperienza in questa area.
- **Riscontro costante nel mondo reale:** i partecipanti nel corso degli anni hanno attestato **l'impatto concreto e profittevole**, nonché **l'immediata applicabilità** nella **loro vita lavorativa** di quanto appreso durante il Training.
- **Profili dei Tutor:** **non** sono solo **formatori**, ma **consulenti** da anni impegnati nel mondo dell'impresa e calati nelle più diverse realtà aziendali.
- **Clientela e confronto internazionali:** la collaborazione con società internazionali ed esperti di negoziazione a livello mondiale consente che le attività proposte siano sperimentate ed arricchite dal confronto continuo con i più diversi contesti aziendali, culturali, sociali e economici.

TRAINING AVANZATO DI TECNICHE DI NEGOZIAZIONE EFFICACE

Materiale del Training

Il **contenuto** del materiale a supporto didattico e il **modo** in cui viene distribuito sono stati **attentamente studiati** e aiutano ad ottimizzare il percorso formativo iniziato in aula. I partecipanti ai nostri training ci attestano, in una percentuale molto rilevante, che utilizzano abitualmente il nostro materiale a distanza di anni nella loro vita lavorativa.

TRAINING AVANZATO DI TECNICHE DI NEGOZIAZIONE EFFICACE

Il profilo dei partecipanti

Il training è rivolto a **profili** che hanno, rispetto al ruolo, **responsabilità di budget e/o di team**. In particolare:

- Direttori commerciali e direttori vendite
- Sales Manager, Area Manager e Key Account Manager
- Buyer, Responsabili Acquisti e Supply Chain
- Project Manager
- Responsabili di stabilimento
- Direttori del personale e responsabili di trattative sindacali
- Imprenditori e direttori generali
- Responsabili legali
- Direttori marketing, brand manager e responsabili della comunicazione

TRAINING AVANZATO DI TECNICHE DI NEGOZIAZIONE EFFICACE

Il fee di partecipazione include:

- **Attività formativa svolta da due tutor**
- **Materiale didattico** originale e coperto da copyright
- **Attrezzatura** di ripresa audio e video
- **Newsletter periodica** di aggiornamento

Formula individuale interaziendale: 2.480€+iva

A livello aziendale l'attività viene attivata con un numero di 12 partecipanti.

Calendario: **20, 21 e 22 Ottobre**

TRAINING AVANZATO DI TECNICHE DI NEGOZIAZIONE EFFICACE

Profilo aziendale Bridge Partners

Bridge Partners[®], società italiana specializzata nello sviluppo della capacità negoziale manageriale, ha portato in Italia training formativi, unici per contenuti e struttura, rivolti al management, a professionisti ed esponenti di organismi governativi e istituzionali.

Bridge Partners[®], con sedi a Torino e a Milano, è costituita da un team eterogeneo, con esperienze professionali e competenze specifiche nel campo della negoziazione. Anche attraverso partnership con le più affermate società internazionali di consulting e training del settore, di cui è diventato in alcuni casi il referente nel nostro Paese, **Bridge Partners**[®] fornisce i "drivers" delle più consolidate ed attuali "global best practices" nel campo strategico della negoziazione, candidandosi come primo operatore specializzato in quest'area strategica del comportamento manageriale.