

Coach 3C di Tratto Stefania

Via Francesco Sforza 4

37135 - Ca' di David - Verona

Tel. 347.0058557

www.stefaniatratto.com

coach3c@stefaniatratto.com

Cod.Fisc. TRTSFN77E60L781J

P.Iva 04438440234

Professionista di cui alla Legge n.4/13, G.U. 22/13

CORSO NEGOZIAMO WIN WIN

L'informazione è la più grande arma
di un negoziatore.
Victor Kiam

Pensate che la **negoziazione** sia un qualcosa che riguardi solo i venditori?

No, vi assicuro che **negoziamo tutti quanti e tutti i giorni.**

Negoziamo più o meno consapevolmente **con colleghi, parenti, amici, conoscenti, e addirittura con sconosciuti, anche semplicemente per strada.**

Per questo l'arte della negoziazione, in particolar modo la Negoziazione Win Win, dovrebbe essere insegnata a tutti, ma al solito solo i venditori seguono corsi di negoziazione, e molto spesso non sono corsi di Negoziazione Win Win.

Cos'ha di diverso la Negoziazione Win Win?

La **Negoziazione Win Win** fa in modo che al suo termine **tutte le parti** tornino a casa **soddisfatte**, e ovviamente pronte a una nuova Negoziazione Win Win con la controparte, sentendosi **capiti, apprezzati, e tenuti in considerazione.**



Primo incontro:

- Cosa significa negoziare
- Chi prende, chi scambia, e chi dà
- Principali tipi di conflitto
- Principali tattiche in negoziazione
- Tipologie di negoziatori
- Si tratta di passare da ... a ...
- La Negoziazione Win Win permette di ...
- I Quattro principi di Harvard
- Caratteristiche di un Buon Negoziatore
- Mindset Negoziale
- Effetti degli stati emotivi
- Bisogni Universali
- Strumenti di negoziazione (etichette, silenzio, domande, rispecchiamenti, sommari, riformulazioni, messaggi in prima persona, accusa preventiva e regola del 3)
- Preparazione della Negoziazione
- Ordine del Giorno della Negoziazione
- La negoziazione in 4 fasi
- Dubbi, domande e casi reali

Secondo incontro:

- Recap ed eventuali esperienze avvenute nel frattempo
- Appunti in Negoziazione
- Pause in Negoziazione
- Gestire i "non lo so"
- Gestire i NO
- Ostacoli alla cooperazione
- Persone difficili
- Negoziare sulla Negoziazione
- Alternativa di Sicurezza
- Le 3 reazioni naturali
- Cosa fare a Negoziazione conclusa
- Quindi cosa significa Negoziare?
- Visione filmato e ipotesi negoziazione
- Dubbi, domande e casi reali

**Come cambierebbe la vostra azienda
se le vostre Negoziazioni quotidiane
diventassero Win Win?**

Coach 3C di Tratto Stefania

Via Francesco Sforza 4
37135 - Ca' di David - Verona
Tel. 347.0058557
coach3c@stefianiatratto.com

Cod.Fisc. TRTSFN77E60L781J
P.Iva 04438440234
Professionista di cui alla Legge n.4/13, G.U. 22/13

www.stefianiatratto.com