

Negoziazione & Persuasione



DURATA DEL CORSO

16 ore



FINANZIABILITA'

Sì, fino al 100%



MODALITA'

In presenza



ISCRIVITI ORA

inquadrandolo
il QR code



Obiettivi

Il corso mira a sviluppare una comprensione strategica del target e a rendere immediatamente applicabili le principali tecniche di negoziazione. L'obiettivo è anche rafforzare la gestione del conflitto e dello stress, potenziando le capacità di influenza in modo consapevole ed efficace.

Contenuti

Il corso parte dai fondamenti della negoziazione e introduce strumenti tecnici e strategie, anche avanzate, per gestire trattative in modo efficace e orientato al risultato. Approfondisce la psicologia della persuasione e la gestione del conflitto, concludendosi con un laboratorio pratico per applicare subito le competenze acquisite.

Programma

Modulo 1: Fondamenti della negoziazione

- Analisi delle dinamiche relazionali e delle fasi della trattativa
- Definizione di obiettivi, priorità e margini di manovra
- Comprensione degli stili negoziali e del proprio posizionamento

Modulo 2: Strumenti tecnici

- Utilizzo di modelli e framework per preparare la negoziazione
- Tecniche di apertura, proposta e riformulazione strategica
- Gestione efficace di concessioni, ancoraggi e chiusura

Modulo 3: Strategie base e avanzate

- Costruzione di un piano negoziale strutturato
- Gestione delle leve di potere e delle alternative (BATNA)
- Applicazione di tattiche avanzate e contromisure alle strategie aggressive

Programma

Modulo 4: Psicologia della persuasione

- Analisi dei processi decisionali e dei principali bias cognitivi
- Attivazione di leve emotive e motivazionali
- Tecniche di comunicazione persuasiva e influenza etica

Modulo 5: Vincere nel conflitto

- Gestione strategica di obiezioni e resistenze
- Controllo dello stress e delle dinamiche emotive
- Trasformazione del conflitto in leva di valore e accordo

Modulo 6: Laboratorio pratico

- Simulazioni realistiche e role play guidati
- Analisi di casi concreti e scenari complessi
- Feedback strutturato per consolidare competenze e migliorare la performance

Pricing

EURO 800+IVA

Possibilità di recuperare i costi tramite bandi regionali e provinciali, previa valutazione gratuita con i tecnici di Labeconomics.

Durata

Il corso ha una durata di **16 ore**.

Calendario

- 3 e 4 novembre dalle 9:00 alle 13:00
- 5 novembre dalle 9:00 alle 13:00 e dalle 14:00 alle 18:00