



www.gipcomunicazione.it

Le persone che non riescono a vendere o negoziare con successo si faranno tagliare le gambe (metaforicamente) dalle persone che ci riescono.

Simon Hazeldine

LABORATORIO SULLA NEGOZIAZIONE

La negoziazione appare un'attività "tecnica" tipica di alcune figure professionali, ma in realtà la mettiamo in pratica quotidianamente. Ad esempio quando ci accordiamo con colleghi o superiori su tempi e modalità dei compiti, o decidiamo con gli amici cosa fare la sera, o quando discutiamo con il partner.

Possiamo seguire il nostro "istinto" e sperare che ci guidi bene, oppure approfondire l'argomento e cercare di migliorare i nostri risultati.



OBIETTIVI

- ▶ Applicare la comunicazione efficace e persuasiva alla negoziazione.
- ▶ Comprendere e gestire le emozioni proprie e dell'interlocutore.
- ▶ Creare un atteggiamento costruttivo, sviluppando tecniche di problem solving win-win.
- ▶ Conoscere e arricchire le dinamiche negoziali.
- ▶ Conoscere le distorsioni e i processi cognitivi tipici del negoziato.

“Chi non dà nemmeno battaglia, è il più abile in assoluto”

Sun-Tzu, L'arte della guerra

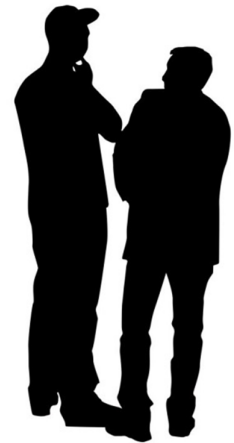
PROGRAMMA

Il laboratorio si terrà per 4 Sabati mattina a Bergamo, dalle 10,00 alle 12,30 nel primo incontro; dalle 09,00 alle 13,00 nei 3 sabati successivi.

- 01/10/2016 Aumenta il numero delle tue scelte. Problem solving e creatività.
- 08/10/2016 Contrasto e conflitto. Cooperazione, competizione, emozioni in gioco.
L'orgoglio vince? Strategie di avvicinamento.
- 15/10/2016 La mappa non è il territorio. Le mappe alternative.
Un tappeto rosso per un amico. Empatia e scambi.
- 22/10/2016 Galloni e galletti. Utilizzazione del potere.
Razionale o emotivo? Processi e distorsioni cognitivi.

CONDUTTORE

Dott. Giovanni Iacoviello, psicologo psicoterapeuta, si occupa di formazione e consulenza aziendale, comunicazione efficace, gestione delle emozioni e dei conflitti.



ISCRIZIONI



E' possibile versare la quota d'iscrizione per l'intero corso oppure versare la quota solo per il primo incontro come prova e poi decidere se iscriversi al resto del corso. Per iscrizioni e informazioni: 345-4563711 - info@gipcomunicazione.it.