

LABORATORIO SULLA NEGOZIAZIONE

Indicato per imprenditori, commerciali, responsabili acquisti, manager, e basato sui modelli di eccellenza della materia. In realtà mettiamo in pratica la negoziazione quotidianamente anche nei rapporti interpersonali e nelle decisioni, negli acquisti di beni e servizi, nella vendita dell'usato, nei rapporti di lavoro e nelle riunioni.

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 in aula per 7 giovedì sera a Bergamo, dalle 20,00 alle 22,30, a partire dal 20 Aprile 2017.

- 20/04/2017 Aumenta il numero delle tue scelte. Problem solving e creatività nella piattaforma negoziale.
- 27/04/2017 Contrasto e conflitto. Cooperazione, competizione, emozioni in gioco.
- 04/05/2017 L'orgoglio vince? Strategie di avvicinamento.
- 11/05/2017 La mappa non è il territorio. Le mappe alternative.
- 18/05/2017 Un tappeto rosso per un amico. Empatia e scambi.
- 25/05/2017 Galloni e galletti. Utilizzazione del potere.
- 01/06/2017 Razionale o emotivo? Distorsioni e processi cognitivi.

CONDUTTORE

Dott. Giovanni Iacoviello, psicologo, si occupa di formazione e consulenza aziendale, comunicazione efficace, negoziazione cooperativa, gestione delle emozioni e dei conflitti. Si possono trovare commenti di ex partecipanti ai nostri corsi su www.emagister.it



ISCRIZIONI



Per iscrizioni e informazioni su eventuali promozioni attive: 345-4563711 - info@gipcomunicazione.it.