

L'arte della negoziazione

Durata:

1 ora

Obiettivi:

Individuare le caratteristiche di un processo negoziale, conoscere le strategie possibili e le competenze necessarie per svolgere negoziazioni di successo.

Destinatari:

Tutti

Contenuti:

La negoziazione tra tecnica ed emozioni

- Dalla negoziazione alla collaborazione
- Il buon negoziatore

Metodi e tecniche di negoziazione

- Approccio distributivo e integrativo
- Posizioni o interessi?
- BATNA

Negoziare è comunicare

- Il giusto mix
- Il segreto è nell'ascolto
- Intelligenza emotiva e Aikido

Test finale