

CORSI AREA SVILUPPO MANAGERIALE : CORSO di NEGOZIAZIONE

Gli obiettivi del Corso di NEGOZIAZIONE sono quelli di fornire conoscenze e metodi per:	I vantaggi per i partecipanti <i>Frequentando il Corso di Negoziare si aumenta la propria capacità persuasiva e, conseguentemente, di raggiungere gli obiettivi delle situazioni negoziali che affrontano</i>
• instaurare relazioni positive ed efficaci con tutti gli interlocutori coinvolti nella negoziazione • preparare e condurre negoziazioni di successo • neutralizzare le tecniche di negoziazione degli interlocutori • migliorare la resistenza psicologica nella negoziazione.	Questo avviene sviluppando in aula, attraverso la continua alternanza di docenza e simulazioni: • la sicurezza che proviene dal possesso delle tecniche di negoziazione • l'abilità di riconoscere le tecniche di negoziazione utilizzate dagli interlocutori • l'efficacia che scaturisce dal saper instaurare relazioni e comunicazioni proficue con i propri interlocutori.
Questi vantaggi vengono conseguiti grazie ai contenuti del programma di formazione e ai metodi didattici	
Principali argomenti trattati:	
• L'importanza di essere assertivi nell'affrontare la negoziazione. • Come individuare i possibili e molteplici interessi di ambo le parti che sono alla base di ogni negoziato. • La preparazione della negoziazione. • Come dare vigore, precisione e legittimità ai propri interessi. • L'utilizzo della creatività per la ricerca di soluzioni vantaggiose per entrambe le parti.	• Come aver maggior successo attaccando l'alterazione dei fatti, le tattiche, i comportamenti poco corretti e mai gli avversari. • Come reagire ad un attacco personale tramutandolo in un attacco alla situazione. • Le espressioni verbali e il linguaggio del corpo che tradiscono nella controparte l'indebolimento delle posizioni assunte.
Metodi didattici:	
Conferenze con ausili visivi. Lavori individuali e di gruppo. Domande e discussioni.	Analisi dei propri atteggiamenti nei confronti della negoziazione. Role playing.

CORSO SUGGERITO PER:

- Responsabili e analisti di organizzazione
- Direzione Stabilimento
- Analisti di sistemi IT
- Responsabili HR
- Assistenti di Direzione

COSTO PER ORA : 60 €

DURATA CORSO : 3 GIORNI - 24 ORE

TOT. CORSO: 1560 €

La sede di ogni nostro corso e' a GENOVA, in zona Marassi, se non diversamente indicato sulla pagina web del catalogo corsi. Sede e conferma del corso saranno comunicate via mail / fax una settimana prima della data dell'evento.

La quota d'iscrizione comprende sempre: i materiali didattici, eventuali attrezzature multimediali ed informatiche a supporto del partecipante, gli attestati di partecipazione, i coffee- break.

Per la sistemazione alberghiera, i nostri partecipanti possono avvalersi di convenzioni con alcuni hotel vicini alla sede del corso.

I nostri corsi si svolgeranno con orari 9.00-13.00 > 14.00-17.30. Questi orari consentono risparmio su pernottamenti e agevolano gli spostamenti!

Per il pagamento preferiamo il bonifico bancario, alla data di svolgimento del corso. CODICE IBAN: IT7110848701400000240100192 intestata a Tikkun Fenix di Silipigni Antonella BIC:ICRAITRRDJ0

Per iscrivervi inviate via Fax alla nostra Segreteria Didattica (010 0018067) la copia della scheda di iscrizione compilata, con allegata la distinta del bonifico bancario.

La disdetta sara' possibile solo entro 15 giorni dalla data del corso. Oltre ci riserveremo di applicare la penale del 20%.

BUSINESS COACHING – LA NEGOZIAZIONE

Programma:

aumentare la tua consapevolezza	acquisire maggiore chiarezza su un area problematica
ottenere una maggior chiarezza sul futuro e sui tuoi obiettivi	aumentare la tua autostima e la fiducia in te stesso
migliorare le tue capacità di apprendimento	capire che cos'è che ti motiva veramente
fare scelte più ponderate e consapevoli	migliorare la gestione del tuo tempo
capire cos'è più importante per te e mantenere le tue priorità	migliorare la tua capacità comunicativa e relazionale, nella vita personale e nel lavoro
riconoscere, esprimere e utilizzare le tue emozioni	riconoscere e utilizzare i tuoi talenti e le tue capacità
ascoltare i tuoi bisogni più profondi	migliorare le tue capacità di ascolto
migliorare le tue performances e le tue prestazioni	sviluppare i tuoi punti di forza
incrementare la tua iniziativa e la tua creatività personale	migliorare la tua capacità di gestione del cambiamento
migliorare la tua capacità di concentrazione	raggiungere un maggior equilibrio emotivo tra vita privata e lavoro;
ottenere una maggior praticità e orientamento al risultato	scoprire e consolidare le tue potenzialità individuali
riconoscere e superare alcune abitudini improduttive	