

Training Avanzato di Tecniche di Negoziazione Efficace

*Un laboratorio intensivo
per lo sviluppo e la pratica delle capacità negoziali*

Bridge Partners[®], grazie alla passione del proprio team, sua vera forza, vuole essere la punta di eccellenza riconosciuta nel campo della negoziazione e dello sviluppo delle competenze manageriali, fornendo alle aziende strumenti e metodi formativi unici, misurabili nei risultati e costruendo con fornitori e clienti, nel rispetto di valori condivisi, un rapporto di fiducia duraturo, grazie alla propria affidabilità, professionalità profusa nella cura del dettaglio e preparazione.

Menu principale

(cliccare sulle voci sottolineate del menu per aprire la pagina)

Obiettivi del training

Contenuto del training

Profilo dei partecipanti

Attività di sviluppo

I nostri clienti

Contatti





Offrire, attraverso una **formazione comportamentale, strumenti concreti**, applicabili nella quotidianità e traducibili in risultati di valore. In particolare il training si prefigge di far:

- **Acquisire un metodo** di immediata applicazione per allenare, misurare e migliorare la propria capacità negoziale;
- **Ottimizzare le capacità di negoziazione** e le **performance negoziali** dei partecipanti, anche quelli con lunga esperienza lavorativa;
- **Approfondire la struttura a fasi** che caratterizza ogni trattativa e individuare **le capacità** collegate ad ogni fase del processo negoziale.



- **Coaching individuale e di team** per implementare l'applicazione pratica degli strumenti del training;
- **Consulenza Negoziale Strategica** per la preparazione strategica e la conduzione di importanti negoziazioni;
- **Formazione sulla Comunicazione Efficace** attraverso il training **Think on Your Feet®**;
- **Edizione** aziendale di una o più giornate di **Follow Up**.



Contenuto del training



Il training è basato sul **concetto** dell'esistenza di una **struttura** sottesa ad ogni tipo di trattativa, quali ne siano la natura e l'oggetto (una vendita, un acquisto, una contrattazione sindacale, una disputa legale, un reclamo, una progettazione, un budget, ecc...), e che, rispetto a ciascuna delle **fasi** in cui si divide questa struttura, vi sono **capacità collegate**, che, se allenate, consentono di **ottimizzare le performance negoziali**.

Il training analizza questa struttura attraverso **brevi premesse teoriche** e **intense negoziazioni ed esercitazioni pratiche**.



Bridge Partners® ha una clientela costituita sia da imprese multinazionali, sia da PMI, con molte delle quali ha instaurato rapporti di costante collaborazione, diventandone il partner di riferimento nel campo della formazione e advising negoziale.

Frequenti le collaborazioni con associazioni e istituzioni.

Posto che la **negoziazione** è una **costante** nella quotidianità della vita lavorativa, i settori in cui Bridge Partners® ha maturato una significativa esperienza sono molteplici e trasversali. L'elenco include pressoché tutte le attività produttive e di servizi.

Sul nostro sito vi è una apposita sezione in homepage alla sezione "Dicono di noi".



Profilo dei partecipanti

Il training è destinato a **quanti per ruolo aziendale godano di autonomia negoziale, anche in ambiti definiti da altri**, e siano chiamati a gestire autonomamente budget, progetti e/o a coordinare team di persone.

Il training prevede **non più di 12 partecipanti**.

Non sono ammessi osservatori esterni.



Sede principale

Corso Moncenisio 63/2 – 10090 Rosta (To)

tel. 011.04.65.213

fax 011.04.65.217

P.IVA e C. Fiscale 09186900016

Ufficio di Milano

Via Monte Rosa 67 – 20149 Milano

tel. 02.48.02.99.02

info@bridgepartners.it

www.bridgepartners.it