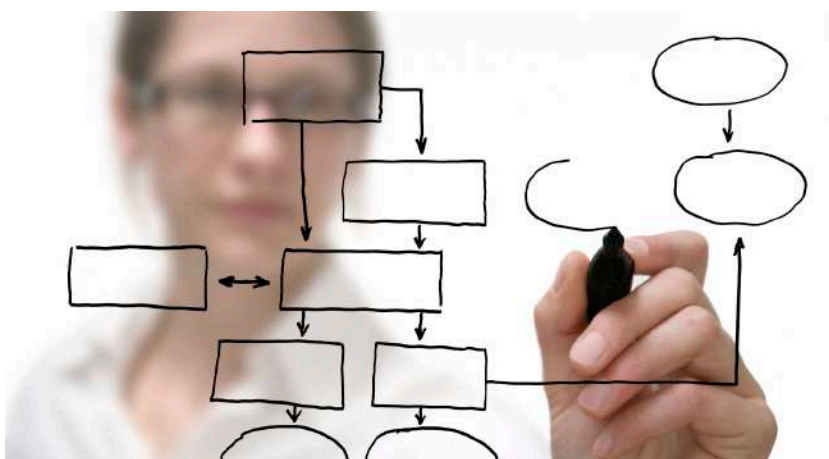




www.blessyou.me



4 novembre 2017
Dozza o Imola
(BO)

Negoziazione Facile

Scopri ed inizia subito ad usare le tue capacità di creare valore insieme agli altri per migliorare le tue finanze e le tue relazioni personali e di lavoro.

perchè?

"L'87% delle problematiche e delle dispute commerciali sono dovute alla mancanza di capacità di comunicazione interpersonale e non alla carenza di competenze tecnico-commerciali."

Harvard Business Review 2002

Non importa che tu sia un papà o una mamma alle prese con il figlio che chiede un gelato o un motorino, non importa che tu sia l'amministratore delegato di un grosso gruppo che sta per acquisire una nuova società firmando un contratto milionario, non importa che tu sia un dipendente che sta per entrare nell'ufficio del direttore del personale per chiedere un aumento, non importa che tu sia da solo e senta dentro di te parti in conflitto che ti spingono verso direzioni molto diverse... comunque avrai bisogno di negoziare... con qualcun altro o con te stesso.

In un mondo sempre più complesso, diversificato e dinamico saper negoziare è lo strumento più pratico ed efficace per distribuire risorse, bilanciare interessi concorrenti e risolvere conflitti di ogni genere.

La negoziazione è ora più che mai una capacità essenziale per avere successo in ogni area professionale e personale, per ricreare armonia e pace, per conoscere e comprendere e per creare divertimento e gioia.

come?

Dopo aver introdotto alcuni concetti e strumenti di comunicazione efficace e di problem-solving, il seminario si concentrerà sulle sfide che si incontrano nel raggiungere l'accordo.

L'approccio didattico è pragmatico con la previsione di diverse esercitazioni e giochi a coppie o piccoli gruppi e di simulazioni di negoziazione a due o più parti per tutti i partecipanti.

Sperimenterai immediatamente i concetti appresi in maniera potente, pratica e divertente.

Debriefing dopo ogni simulazione e gioco al fine di valutare le strategie più efficaci, approfondire la tecnica negoziale e consolidare l'apprendimento secondo le metodologie più accreditate.

Il metodo del Progetto di Negoziazione dell'Università di Harvard:

- Separare le Persone dal Problema.
- Focalizzarsi sugli Interessi in gioco, non sulle Posizioni.
- Creare Opzioni a vantaggio di tutte le parti coinvolte nella negoziazione.
- Insistere sull'utilizzo di Criteri Oggettivi di riferimento e valutazione dei beni e servizi oggetto della negoziazione.

Cosa succederebbe se sempre più persone condividessero questo tipo di approccio e di strumenti per la negoziazione?

Quanto più facilmente e rapidamente si arriverebbe a risultati negoziali che soddisfino appieno gli interessi di tutte le parti coinvolte, mantenendo anche una relazione tale da facilitare al meglio l'esecuzione degli impegni presi?

cosa?

“Uomini e donne negoziano continuamente e quotidianamente e sapere come negoziare è una delle chiavi verso la realizzazione dei propri talenti, dei propri sogni e del bene comune.

Negoziando possiamo realizzare un ospedale, salvare migliaia di vite umane da una guerra, liberare degli ostaggi e ...scegliere di quale tonalità di colore dipingere quel meraviglioso cielo davanti a noi sulla nostra tela.”

- Nicola Riva

- L'arte di creare Empatia (Rapport)
- Uso delle domande per raccogliere informazioni
- Gestione delle emozioni nella negoziazione
- Errori comuni psicologici e tecnici nella negoziazione
- Uso dell'ancoraggio e della ristrutturazione nella presentazione e gestione delle offerte negoziali
- Analisi della Zona di Possibile Accordo
- Analisi della Miglior Alternativa all'Accordo delle parti coinvolte nella negoziazione
- Analisi del Valore di Riserva
- Strategia delle Reciproche Concessioni
- Negoziare la Relazione
- Creare e ripartire valore
- Negoziazione Investigativa

chi?

dove?

quanto?

Dr. Nicola Riva:

- avvocato con Doctorate in Psychology;
- co-direttore dell'Istituto Italiano di Neuro-Semantica;
- consulente tecnico-scientifico con l'Università degli Studi di Padova, Dipartimento di Scienze Economiche;
- ha studiato e approfondito la negoziazione in Francia, Germania e negli Stati Uniti;
- ha più di 20 anni di expertise e di formazione nel campo della comunicazione efficace, della risoluzione dei conflitti e della negoziazione.

Dozza o Imola (Bo)

4 novembre 2017 (h. 10:00 - h. 18:00)

- € 221,31 + iva (270,00 €)
- € 120,49 + iva (147,00 €) per i possessori della membership card BlessYou con saldo entro il 20 settembre 2017
- Ulteriore promozione per chi si iscrive al corso **“Il Potere della Comunicazione – i 4 Colori della Personalità”** del giorno seguente!
- Membership card annuale Bless You! € 25

Per maggiori informazioni ed iscrizioni:

☎ 377 1184138

✉ education@blessyou.me

www.blessyou.me

SPERLINGtips

Nicola Riva
Negoziazione
facile

Sperling & Kupfer

Acquista l'ebook
“Negoziazione
Facile” a €1,99
cliccando **QUI**.

