

AUTOMOTIVE

Comunicazione



TECNICHE DI NEGOZIAZIONE E COMUNICAZIONE

Destinatari

Imprenditori, manager, venditori e tutti coloro che sono soggetti principali in processi di negoziazione

Obiettivi formativi

Fornire le opportune conoscenze per la gestione delle negoziazioni e delle trattative finalizzate non solo alla cessione di beni o servizi ma anche, ed in particolar modo, al raggiungimento degli obiettivi aziendali o alla gestione di rapporti economici e professionali.

- Conoscere i concetti base della comunicazione per evitare “le trappole comunicative”
- Saper comunicare in maniera efficace
- Imparare a gestire l'ansia dell'oratore
- Essere in grado di interpretare il linguaggio del corpo.
- Imparare i metodi e le tecniche di gestione dei conflitti

Contenuti

- Concetto di negoziazione, sua evoluzione e principali aree di interesse ed applicazione
- Gli stili negoziali
- Le strategie negoziali
- Tecniche di negoziazione
- Il superamento delle posizioni conflittuali attraverso la negoziazione
- Simulazioni videoregistrate

Normativa di riferimento

-

Durata

16 h

Modalità di erogazione

Lezione frontale

Materiale didattico

