

Tecniche avanzate di negoziazione - Early involvement e negoziazione interna - Gestione del Fornitore Dominante

Tecniche avanzate di negoziazione

- a) Il modello della scacchiera
- b) Dalla trattativa di posizione al modello di Harvard
- c) I modelli di Johari e Blake Mouton
- d) Zopa e Batna
- e) Elementi di trattativa multiculturale
- f) Le aste on-line e il futuro della e-negotiation

Early involvement e negoziazione interna

- a) Obiettivi della condivisione con gli stakeholder interni
- b) Tecniche di comunicazione interna.

Gestione del Fornitore Dominante

- a) Rapporti clienti/fornitori e dominanza
- b) Situazioni di fornitore dominante

ESERCITAZIONE - Lavoro di gruppo su un caso di trattativa.

DURATA

1 giornata

EDIZIONI

- Milano 26-27 marzo, 14-15 maggio, 6-7 giugno, 10-11 luglio, 9-10 settembre 2019
- on line 21-22 luglio/08-09 settembre/06-15 ottobre/19-20 novembre/ 02-03 dicembre 2020
- on line 29-30 aprile e 11-12-25-26 maggio 2021
- on line 4-5-11-12-18-19 maggio 2021
- on line 24-29 settembre e 4-5-12-13 ottobre 2021
- on line 29-30 marzo e 5-6-27-28 aprile 2022
- on line 27-28 settembre e 4-5-18-19 ottobre 2022
- on line 30-31 Marzo 4-12-17-18 Aprile 4-5 Maggio 2023
- On-Line e/o Milano (Via Imperia 2) 4-9-23-24 Ottobre 7-8-27-28 Novembre 2023
- on line 14-15-25-26 Marzo, 9-10 Aprile, 9-10 Maggio 2024
- on line 25-26 marzo 2024 mattina
- On-Line e/o Milano (Via Imperia 2) 9 maggio 2024
- On-Line e/o Milano (Via Imperia 2) 10 maggio 2024
- On-Line e/o Milano (Via Imperia 2) 2 ottobre 2024