

NEGOZIAZIONE 2: TECNICHE E PSICOLOGIA D'ACQUISTO

Approfondimento sugli elementi psicologici e sulle tattiche comportamentali

L2

La trattativa non è solo analisi di costi e di indicatori, è anche un mix di tattica, psicologia e comunicazione. E' l'arte del parlar poco e del far parlare, del cogliere le contraddizioni e i punti di debolezza, della flessibilità mentale e della costruzione delle alternative. Il feeling e l'improvvisazione sono armi spuntate. Essere vincenti significa padroneggiare la situazione, conoscere tattiche e strategie negoziali, prepararsi con attenzione, capire i giochi dell'interlocutore, spiazzarlo e obbligarlo a seguire l'impostazione a noi più favorevole. Il corso è focalizzato sull'analisi e discussione delle possibili tattiche che devono essere attuate in determinati contesti negoziali e su alcuni aspetti psicologici della trattativa compratore-venditore.

OBIETTIVI

- Far acquisire ai partecipanti una buona capacità di analisi relazionale e quel livello di sicurezza e assertività che molto incide sui risultati della trattativa
- Riconoscere le proprie abilità negoziali e imparare ad adattarsi alle situazioni
- Acquisire le tecniche per influenzare il fornitore senza farsi influenzare.

PRINCIPALI TEMI TRATTATI

- Saper vendere la propria professionalità e la propria azienda
- Le varie connotazioni della negoziazione: il modello Johari
- Analizzare lo stile del venditore e il proprio
- Adattarsi alle tattiche differenziate dei venditori
- Comunicare con efficacia, persuadere e influenzare
- Sintonizzarsi coi diversi livelli di comunicazione del fornitore con l'ausilio dell'analisi transazionale
- Rilevare e dominare i propri punti deboli e le aree di scarsa efficacia
- Saper gestire l'emotività
- Sbloccare le situazioni col ricorso all'assertività
- Come risolvere le situazioni conflittuali
- Utilizzare la PNL per aumentare la sintonia col fornitore

- Cenni alla trattativa nel contesto internazionale e agli stereotipi culturali
- Tattiche conclusive adottate dai venditori.

È suggerita la precedente partecipazione al corso 502.

Il corso prevede una sessione di follow up post aula della durata di 1 ora per un supporto on the job

DURATA

2 giornate

EDIZIONI

- Milano 06-07 maggio 2019
- Milano 09-10 dicembre 2019
- on line 19-20 marzo 2020
- on line 5-6 ottobre 2020
- on line 23-24 marzo 2021
- on line 03-04 novembre 2021
- on line 23-24 marzo 2022
- on line 09-10 novembre 2022
- on line 23-24 Marzo 2023
- On-Line e/o Milano (Via Imperia 2) 21-22 Novembre 2023
- On-Line e/o Milano (Via Imperia 2) 30 novembre/ 1 dicembre 2023
- On-Line e/o Milano (Via Imperia 2) 05-06 Marzo 2024
- On-Line e/o Milano (Via Imperia 2) 19-20 Novembre 2024
- On-Line e/o Milano (Via Imperia 2) 18-19 Giugno 2025
- On-Line e/o Milano (Via Imperia 2) 02-03 Dicembre 2025