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

© 2025 Adaci Formanagement Srl SU - P.IVA 12627390151

• 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	EDIZIONI
2 giornate	● 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 ● Milano 02-03 Dicembre 2025

© 2025 Adaci Formanagement Srl SU - P.IVA 12627390151