

Corso - Kurs

4/1691 - Tecniche Avanzate di Management dell'Equilibrio di Potere in Negoziazione

Pillola formativa gratuita

Ente organizzatore – Organisator

CTM – Centro di Tecnologia e Management Srl, Via Macello 57, 39100 Bolzano
Riservato alle aziende associate ad Assoimprenditori Alto Adige

Referente corso: Elisabetta Bartocci (e.bartocci@assoimprenditori.bz.it)

Destinatari – Zielgruppe

Imprenditori, Middle e Top Manager, Responsabili ufficio sales, responsabili acquisti ed HR

Obiettivi – Ziele

Siamo in un periodo di incertezza in cui gli effetti della guerra generano scarsità ed incrementi di prezzo e quindi spingono coloro che svolgono attività commerciali a negoziare esercitando tutto il potere che hanno a disposizione. Chi vende si trova davanti clienti che pretendono di minimizzare gli aumenti. La catena logistica, in continua evoluzione, e l'aumento di energia e materie prime rende altrettanto impegnativo, per chi acquista, raggiungere i propri obiettivi certo di avere a disposizione la merce.

Abbiamo formato colleghi category manager della GDO che si sono trovati in alcune situazioni addirittura con carenza di merce sui banchi. I commerciali nel mercato FMCG sia food che non food che abbiamo visto, anche loro in seria difficoltà per far passare aumenti e volumi a causa del potere esercitato dalle loro controparti.

Questa pillola formativa di tecniche avanzate, strutturata per facilitare un apprendimento immediato, costituirà un workshop esperienziale ad alto impatto che darà elementi specifici aumentando la consapevolezza per la gestione delle sfide negoziali sul mercato attuale.

Durante l'intervento con esercizi, esempi e teoria e tecniche negoziali di parlerà di:

- Come individuare le fonti di potere in una negoziazione
- Cosa significa e come esercitare il potere
- Come estendere l'arena negoziale attraverso l'esercizio dell'equilibrio del potere
- Tecniche negoziali, rischi e vantaggi nell'esercizio del Potere per ottenere risultati migliori
- Le reazioni emotive nell'esercizio del potere
- La gestione dei negoziatori aggressivi

Contenuti - Inhalte

- Perché oggi ha importanza discutere di Potere in negoziazione
- Introduzione all'Approccio a 8 FASI
- L'Arena della Negoziazione
- Come risolvere i Conflitti
- Esercitare le scelte: l'Informazione
- La Matrice Sorgenti di Potere - Tempo
- Il Comportamento Sanzionatorio: tecniche
- I Negoziatori Aggressivi: tecniche negoziali e cognitive
- Cosa ne pensa chi ha realizzato la formazione esperienziale di un corso avanzato Scotwork:

LA PAROLA AL TESTIMONE:

Giovanni Bodini, *Senior Account Manager at Telecom Italia Sparkle*, *condividerà la sua personale esperienza e i risultati raggiunti con la formazione negoziale nella sua azienda.*

Docente - Kursleiter

Stefano Beretta – Scadwork Italia

Lingua di insegnamento - Unterrichtssprache

Italiano

Durata/calendario/orario - Dauer/Kalender/Stundenplan

15 giugno 2022

dalle ore 16.00 alle 17.00

Luogo di svolgimento - Abhaltungsort

Piattaforma online Zoom

Termine di iscrizione - Anmeldeschluss

Mercoledì, 8 giugno 2022

Quota di partecipazione - Teilnahmegebühr

Evento gratuito