



Negoziare è un'arte Tecniche per diventare negoziatori evoluti

Milano, 13 aprile 2010

Roma, 6 maggio 2010

Programma

Focalizzare metodologie e conoscenze

- Come instaurare relazioni positive ed efficaci con chi è coinvolto nella negoziazione
- Negoziare è un'arte: apprendimento e metodologie

Fornire stimoli per preparare e condurre negoziazioni di successo

- Tra passione e ragione: l'equilibrio delle forze
- L'assertività come stile di relazione efficace

Convincere e negoziare con diversi interlocutori

- Sviluppare efficaci competenze relazionali
- Neutralizzare le tecniche utilizzate dai nostri interlocutori
- Stili di negoziazione

L'utilizzo delle tecniche di ascolto attivo

- Le quattro fasi del processo negoziale
- La creatività al servizio delle soluzioni

Gestire domande, obiezioni, critiche

Docenti

Milano: Claudio Achilli

Ha maturato esperienze nelle Risorse Umane come direttore HR in contesti nazionali e multinazionali. Attualmente è consulente aziendale e formatore, esperto in tecniche di relazione per importanti realtà industriali e di servizio.

Roma: Francesca Maniscalco

Consulente e trainer per lo sviluppo dei comportamenti organizzativi, ha lavorato con importanti aziende, italiane e multinazionali, con la Pubblica Amministrazione, con Scuole di formazione manageriale e Università. È, inoltre, autrice di libri e articoli con particolare riferimento a temi di: comportamenti organizzativi, change management, gestione delle risorse umane, comunicazione, lavoro di gruppo e gestione della qualità nelle organizzazioni.

Informazioni

Sedi:

Scuola di Formazione Ipsosa, Strada 1, Palazzo F4 - Assago (MI)
Centro congressi Conte di Cavour - Via Cavour, 50/A - Roma

Quote di partecipazione:

- € 440,00 + IVA 20% listino
- € 396,00 + IVA 20% riservata a chi si iscrive entro 30 giorni dalla data di inizio
- € 374,00 + IVA 20% riservata agli Associati AISM

Le quote comprendono un coffee break.

Iscrizioni multiple

Sono previste quote agevolate e particolarmente vantaggioso rispetto alla quota di listino per iscrizioni multiple che provengono dallo stesso studio o azienda.

Registrazione partecipanti

Dalle ore 9.00 alle ore 9.30

Al momento della registrazione dei partecipanti è necessario consegnare copia della scheda di partecipazione e copia dell'avvenuto pagamento.

Orario

Dalle ore 9.30 alle ore 18.00

Coffee break

Le quote comprendono un coffee break.

Materiale didattico

I partecipanti ad ogni seminario riceveranno una dispensa realizzata sulla base delle indicazioni dei docenti.

Attestato di partecipazione

Al termine di ogni iniziativa tutti i partecipanti riceveranno un attestato di partecipazione nominativo.

