



TECNICHE DI NEGOZIAZIONE E VENDITA DI SERVIZI AD ALTO VALORE AGGIUNTO

Formazione rimborsata al 100%

OBIETTIVI E FINALITÀ:

- Comprendere le caratteristiche e le tecniche di gestione del processo negoziale; definire le strategie, le tattiche e le tecniche negoziali più appropriate in relazione alle casistiche più frequenti
- Sviluppare modelli e scenari attraverso i quali traguardare il proprio processo decisionale e migliorare la capacità di gestire resistenze ed obiezioni facendo domande e ascoltando in modo attivo, attento ed empatico
- Conoscere le fasi del processo negoziale e trasformare le stesse in un piano di azione finalizzato alla chiusura di accordi commerciali di valore umano e professionale (attraverso esercitazioni, role play e simulazioni)

ARTICOLAZIONE DEL PERCORSO:

- Il Manager ed il professionista come negoziatore di obiettivi e risorse
- Struttura - fasi - variabili del processo negoziale: ruoli, soggetti, trama, attori, protagonisti e ambiente
- Bisogni e motivazioni all'acquisto
- Aspettative, ostacoli, resistenze e obiezioni più comuni
- Comunicazione funzionale e modelli di comunicazione disfunzionale alla negoziazione
- Il ruolo dell'ascolto attivo
- Negoziazione e gestione del conflitto: il conflitto come risorsa
- Gestione delle emozioni ed empatia
- Le obiezioni: gestirle per trasformarle da nemiche a preziose alleate per concludere positivamente la negoziazione e chiusura dell'accordo commerciale

VOUCHER: 2000€ per partecipante (comprensivo di costo di iscrizione)
Formazione rimborsata al 100%

DURATA PERCORSO FORMATIVO: 40 ore

SEDE/MODALITÀ: Presenza - FAD (Formazione A Distanza)

DATE: 17/03/23 - 8 ore (Presenza Area12 Hub)
25/03/23 - 4 ore (FAD)
01/04/23 - 4 ore (FAD)
15/04/23 - 4 ore (FAD)
22/04/23 - 4 ore (FAD)

29/04/23 - 4 ore (FAD)
06/05/23 - 4 ore (FAD)
12/05/23 - 8 ore (Presenza Area12 Hub)

www.formazioneokschool.it/corsi 030 354 4635 int. 4

TECNICHE DI NEGOZIAZIONE E VENDITA DI SERVIZI AD ALTO VALORE AGGIUNTO TRAINER - DOCENTI



ENRICO PIACENTINI

Chief Marketing Officer (CMO)
CHO® Chief Happiness Officer
Social Selling Trainer/Coach
LinkedIn™ INstruct Program
Organizer&Curator @TedxLegnano™
Tardivo ed Entusiasta Digitale



LUCA GALLOTTI

Coach per l'evoluzione organizzativa aziendale
Empowerment Specialist
Mentor Leadership
NLP Coach

www.formazioneokschool.it/corsi 030 354 4635 int. 4