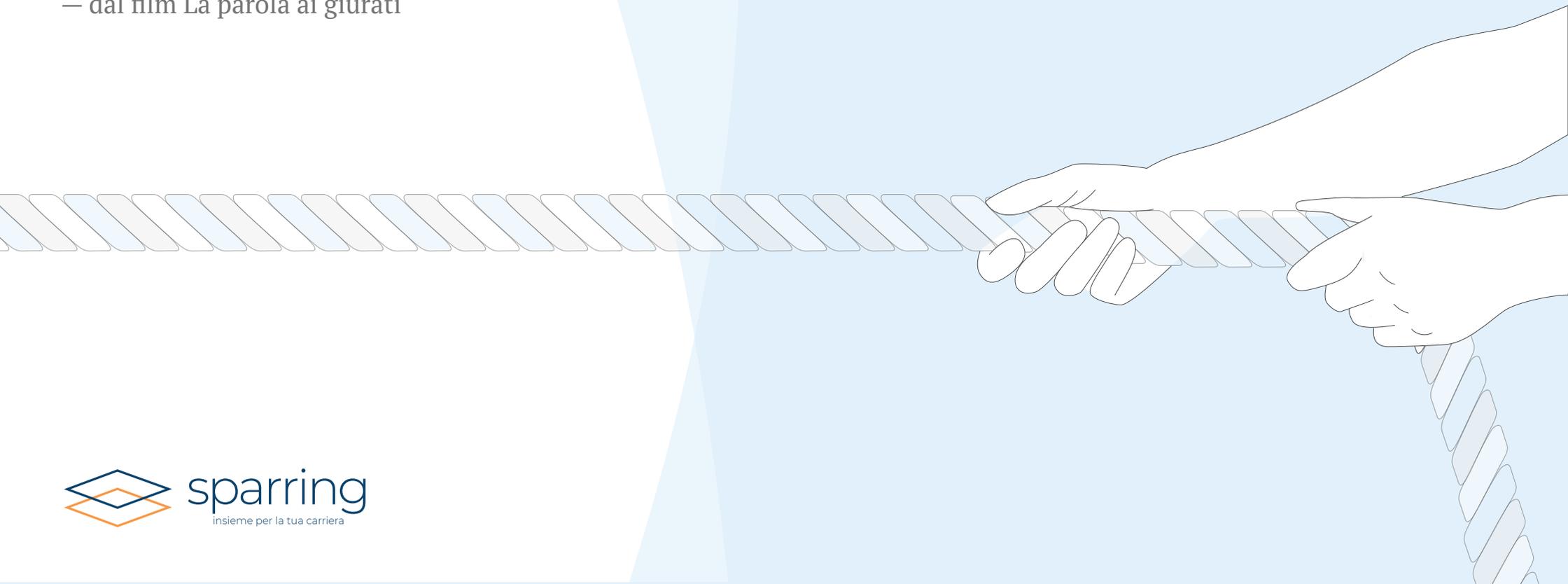


LABORATORIO

Negoziazione

“Non voglio farle cambiare idea.
Voglio solo discuterne.”

— dal film La parola ai giurati



Viviamo in un mondo avaro e competitivo dove il nostro spazio è sempre meno predefinito dall'alto (da una normativa o da una gerarchia) e sempre più frutto di una nostra conquista personale.

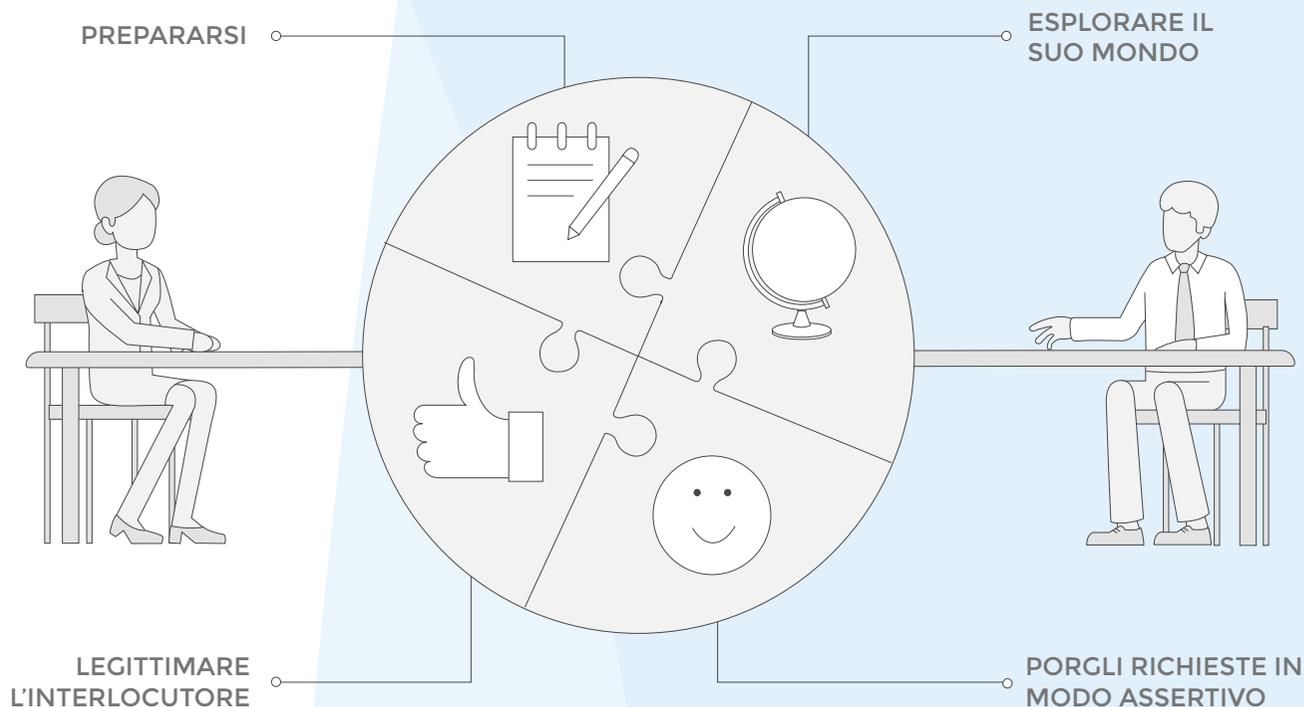
Tutti i giorni sul lavoro, ma anche in famiglia, dobbiamo lottare per ottenere più collaborazione, più soldi, più servizi, più tempo, più attenzione.

Tutti i giorni negoziamo centinaia di volte, qualche volta non ce ne accorgiamo neanche.

Quando finisce ogni negoziazione nel nostro dialogo interiore ci diciamo "potevo ottenere di più, ma tutto sommato va bene anche così." No, non è vero che "va bene anche così", perché se non hai negoziato bene hai rinunciato a qualcosa che ti spettava. La prossima volta non può più accadere.

Certamente se sei un commerciale, un buyer, un sindacalista, un imprenditore la negoziazione è l'anima del tuo lavoro. Ma oggi nel mondo del lavoro delle soft skills saper negoziare bene è una competenza distintiva a tutti i livelli e in tutti i ruoli.

In Sparring abbiamo una visione funzionale e non carismatica della negoziazione. Non crediamo al "ci si nasce", "bisogna avercelo nel sangue". Crediamo che negoziare bene sia l'insieme di alcuni comportamenti virtuosi:



Tutti possono diventare negoziatori stupendi, come Henry Fonda nel film "La parola ai giurati".

Crediamo fortemente che negoziare bene non serva solo ad essere più efficaci ed efficienti sul lavoro, ma anche a ritagliarci il nostro pezzo di mondo, a difendere il nostro spazio quotidianamente attaccato da chi, qualche volta in mala fede qualche volta in buona fede, vuole toglierci ogni giorno soldi, tempo, energie.

Negoziare efficacemente è una competenza distintiva in qualsiasi ambito professionale, in tutti i ruoli e a qualsiasi livello.

Chi si iscrive?

- Chi si sente travolto dalle richieste di colleghi e clienti;
- Chi desidera definire accordi a maggiore valore aggiunto;
- Chi desidera incrementare il tasso di conversione delle trattative commerciali in contratti;
- Chi desidera ottenere il miglior servizio al miglior prezzo dai propri fornitori;
- Chi desidera guadagnare autonomia nella risoluzione dei problemi senza doversi rivolgere ad un capo/ giudice/arbitro.

Metodologia

L'essenza del nostro approccio alla formazione sulle soft skills sta nel concetto di "sfida critica".

La sfida critica è quel momento speciale e decisivo della tua performance professionale in cui puoi "fare la differenza".

In aula riproponiamo le sfide critiche relative alla negoziazione attraverso casi di studio, simulazioni, role playing.

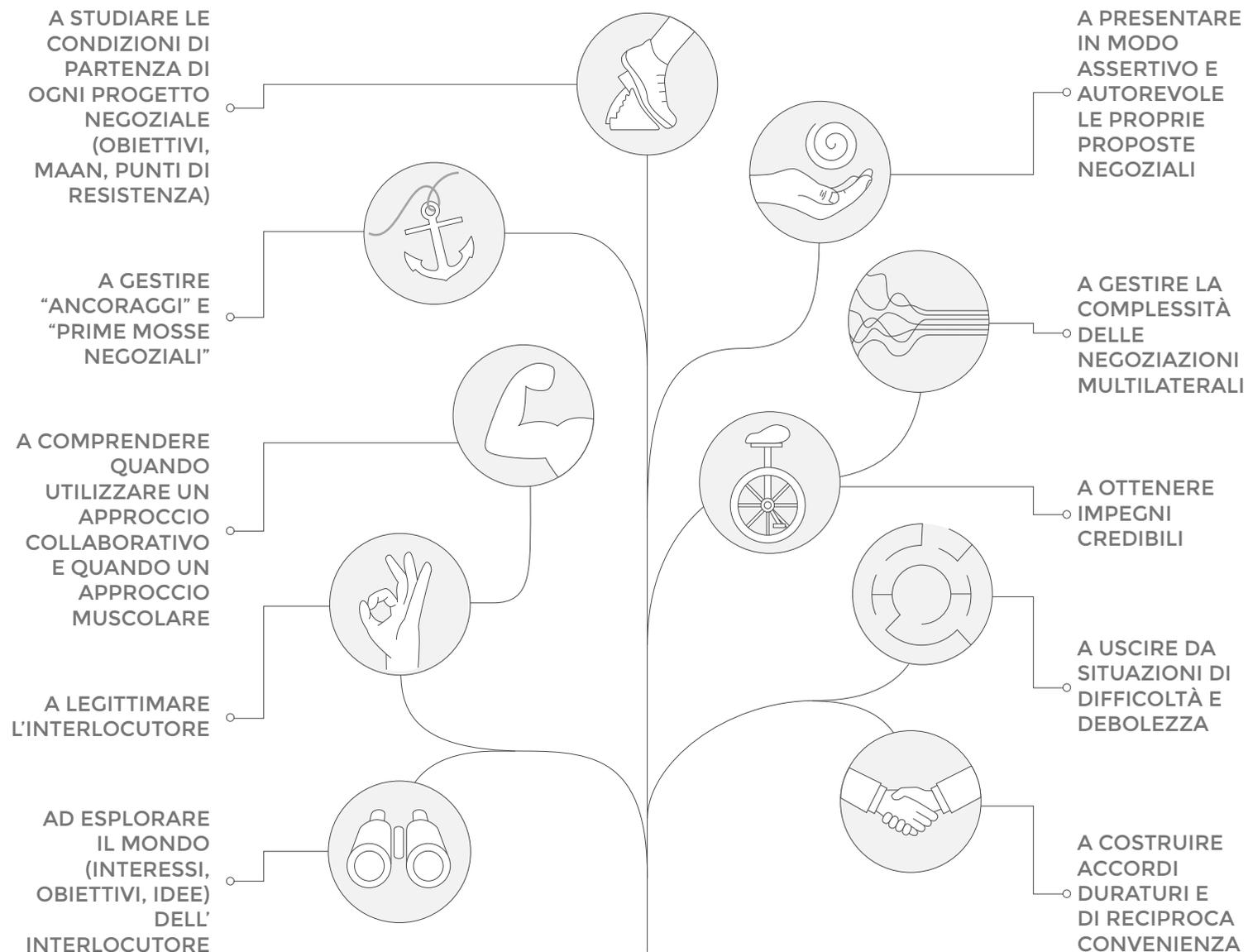
Durata del corso

Aula tradizionale: 16 ore in 4 sessioni oppure

Webinar: 8 ore in 4 sessioni

Programma

Chi partecipa al laboratorio impara:



Domande a cui rispondiamo



Dicono di noi

“Il corso di Sparring è stato un ottimo allenamento per prepararsi alle tante sfide negoziali della quotidianità.”

–Andrea Capano

Diamo i numeri

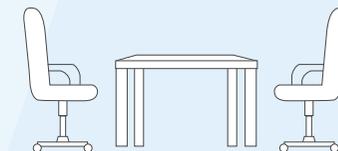
3

COME IL NUMERO MASSIMO DI RILANCI NEGOZIALI CHE SI POSSONO FARE SENZA PERDERE CREDIBILITÀ



8

COME IL NUMERO DI CASI NEGOZIALI CHE I PARTECIPANTI AFFRONTANO IN AULA



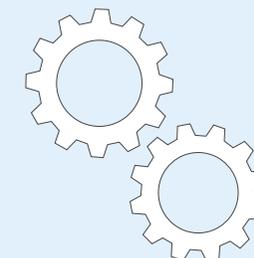
1,3,5,7,9

COME I NUMERI DISPARI, IDEALI PER LA DEFINIZIONE DELLA NOSTRA PRIMA PROPOSTA NEGOZIALE



2

COME IL NUMERO DELLE STRATEGIE NEGOZIALI FONDAMENTALI



top 10

COME LA POSIZIONE DELLA NEGOZIAZIONE NELLA CLASSIFICA DELLE COMPETENZE PIÙ IMPORTANTI PER IL LAVORO DEL FUTURO SECONDO IL WORLD ECONOMIC FORUM



Docente



Lorenzo Cavalieri è laureato in Scienze Politiche e ha conseguito il Master of Business Administration presso il Politecnico di Milano. Ha ricoperto i ruoli di Responsabile Commerciale e Division Manager in due prestigiose multinazionali nel settore finanziario ed in quello delle risorse umane. E' un coach certificato PCC International Coach Federation e dal 2006 si occupa di coaching e formazione manageriale,

con una specializzazione nell'area delle soft skills commerciali e manageriali.

Per la casa editrice Vallardi dal 2011 in poi ha pubblicato i saggi "Vendere mi piace", "Mi vendo bene, ma non sono in vendita", "Colloqui da incubo", "Il lavoro non è un posto".

Tiene una rubrica sulla sezione management de il sole 24 ore:

<https://argomenti.ilsole24ore.com/lorenzo-cavalieri.html>

Per iscriversi

► www.sparringgroup.com
sparring@sparringgroup.com
+39 0287259095