



Negotiation Skills

Destinatari:

Una negoziazione ha luogo ogni volta che due o più persone devono mettersi d'accordo su qualcosa. Il seminario o il corso è destinato quindi a tutto il personale aziendale che ha contatti internazionali.

Obiettivi:

Sviluppare le competenze di comunicazione professionale, durante una trattativa con colleghi, clienti, fornitori, in un linguaggio corretto e ben strutturato.

Alla fine del corso i partecipanti avranno gli strumenti e la pratica necessari a:

- Gestire una trattativa con padronanza di linguaggio. Messaggi poco chiari possono far sembrare anche la più convinta opinione, fragile o addirittura falsa
- Il linguaggio del corpo a sostegno delle proprie opinioni
- I fattori culturali nell'interazione verbale

Contenuti:

I contenuti saranno conformi alle necessità e al livello di conoscenza linguistica dei partecipanti. Contenuti standard saranno:

- Espressioni e linguaggio di base usati nelle tattiche di negoziazione
- Contatti pre-negoziazione.
- Creazione di un clima "positivo" per negoziare, mantenere buoni rapporti e socializzare.
- Stabilire e definire il "campo" di negoziazione, le condizioni e il raggio di azione.
- Stabilire l'ordine del giorno e le priorità degli argomenti trattati.
- Chiarire e discutere le condizioni e i punti della negoziazione.
- Capacità di esprimere opinioni, gestire i conflitti, risolvere i problemi, difendere una posizione.
- Come dire 'No' senza sembrare sgarbato o poco collaborativo
- Contatti post-negoziazione.

Livello richiesto:

Al fine di poter accedere a questo servizio è necessario possedere un livello di conoscenza della lingua B1 (scala CEF).

Struttura:

A seconda delle esigenze il corso può essere erogato su due o tre giornate.

N° partecipanti:

Max. 10

Sede:

Presso la ns. Sede

Presso la Sede dell'azienda

Residenziale – in questo caso la sede può essere quella abitualmente scelta dalla scuola sul lago di Como, piuttosto che scelta dall'azienda.

Supporti didattici:

Role plays, manuale, videocamera.