

Titolo del corso: La negoziazione commerciale

Il corso la negoziazione commerciale parte dal presupposto che: esistono due tipi di negoziazione, la negoziazione per la risoluzione dei conflitti, nella quale l'obiettivo è concludere la trattativa in modo soddisfacente per tutte le parti coinvolte, e –la seconda tipologia- la negoziazione strategica di business, nella quale l'obiettivo è ottenere il massimo dal tavolo negoziale. Si tratta di due situazioni diverse, che richiedono approcci differenti, diversi atteggiamenti e strategie diversificate.

Abili negoziatori si diventa, al di là di inclinazioni personali. In questo corso l'obiettivo è quello di imparare come diventare abili negoziatori: la preparazione, le fasi e la gestione del tavolo negoziale nelle diverse situazioni, sia per gestire i conflitti che per fare business.

Vengono affrontati sia gli aspetti tattici della negoziazione sia la dimensione comportamentale, per resistere alle pressioni e concludere con successo la trattativa.

Nel dettaglio, gli obiettivi del corso sono i seguenti:

- Gestire tutti i tipi di negoziazione commerciale con tutti i tipi di interlocutore
- Padroneggiare le più affermate tecniche di negoziazione attraverso strumenti operativi
- Identificare i differenti stili negoziali di acquisto
- Padroneggiare un metodo per la preparazione della negoziazione commerciale
- Difendere la proposta commerciale e resistere alle pressioni del prospect o del cliente
- Ottenere una contropartita per ogni concessione

Durata complessiva corso: 8 ore

Articolazione del percorso:

Modulo 1: Il rapporto compratore-venditore

Durata: 1 ore

- Il rapporto di forza compratore-venditore
- Le domande da porre per agire sui rapporti di forza
- Un punto chiave: convincere prima di negoziare

Modulo 2: Mirare ad una vendita ad alto margine

Durata: 2 ore

- Definire gli obiettivi, prevedere le barriere e fissare un livello di richiesta di partenza elevato
- La costruzione di argomentazioni strutturate
- Un metodo semplice in 4 tappe per ottenere sempre una contropartita
- Saper orientare le richieste del cliente verso concessioni meno costose o non ripetitive

Modulo 3: Difendere il prezzo: resistere alle obiezioni

Durata: 1 ore

- Tecniche efficaci per presentare il prezzo con sicurezza: quando e come
- Difendere offerta e prezzo
- “Riveda il prezzo se vuole concludere”: trattare le obiezioni e vendere il valore aggiunto della proposta

Modulo 4: Identificare e sventare i trucchi del compratore

Durata: 2 ore

- Errori da evitare e tattiche possibili
- Resistere alle imposizioni del “prendere o lasciare”: come dire no quando è necessario
- Dalla guerra di posizione alla ricerca di interessi comuni
- Tecniche di negoziazione win-win

Modulo 5: Arrivare alla conclusione

Durata:1 ore

- Le tecniche di pre-chiusura: domande esplorative e domande di impegno
- Facilitare la presa di decisione: l’arte di concludere la negoziazione

Destinatari:

Il corso è rivolto a venditori, tecnici commerciali e agenti.

Metodologie formative:

La formazione all’aula verrà erogata tramite lezioni frontali e casi pratici.

Il corso è svolto con metodo interattivo, in modo da coinvolgere i partecipanti, sollecitare l’interesse, favorire la discussione su casi pratici provenienti dalla loro esperienza.

Materiale Didattico:

Chiave USB riportante le dispense del corso.

Se richiesta, copia del registro del corso di formazione con indicato l’oggetto del corso, gli argomenti trattati, la durata del corso, la data di svolgimento e la firma dei partecipanti.

Risorse impiegate:

Docente in possesso di consolidata esperienza in analisi strategica degli aspetti commerciali e psicologici coinvolti nella negoziazione.

A disposizione dell’utenza personale di segreteria e di tutoraggio.

Modalità organizzative/logistiche:

Il corso si terrà presso la sede dell’ente accreditato a Milano, in Via Guido Capelli 12 (Zona Greco Bicocca)

previo raggiungimento del numero minimo di partecipanti.

Orari: 9.00/13.00 - 14.00/18.00.

Si prega di consultare il calendario dei corsi in partenza sul sito www.tiemmeconsulting.com

L’aula ha una capienza di 25 persone; prevede 25 sedie a ribaltina, pc e videoproiettore, lavagna a fogli mobili. Acqua e caffè a disposizione dell’utenza.

L’aula è accessibile ai soggetti diversamente abili.

Per i corsi aziendali, l’intervento potrà essere erogato presso la sede aziendale, in aula conforme ai requisiti D.lgs.81/08.

Criteri e modalità di valutazione dell’apprendimento:

La prova consisterà in un test a risposta multipla (dalle 20 alle 30 domande) e prevederà l’attribuzione di 1 punto per ogni risposta esatta.

Certificazione

Al termine del corso verrà rilasciato un attestato di frequenza.

Costi e Modalità d ' iscrizione:



€ 560.00+ IVA da saldare contestualmente all'avvio del percorso.

Per corsi aziendali, è possibile richiedere un'offerta personalizzata.

Finanziamenti per le aziende: è possibile valutare la possibilità di finanziare il percorso attraverso i finanziamenti dei Fondi Paritetici Interprofessionali per la formazione continua o Fondi Regionali.