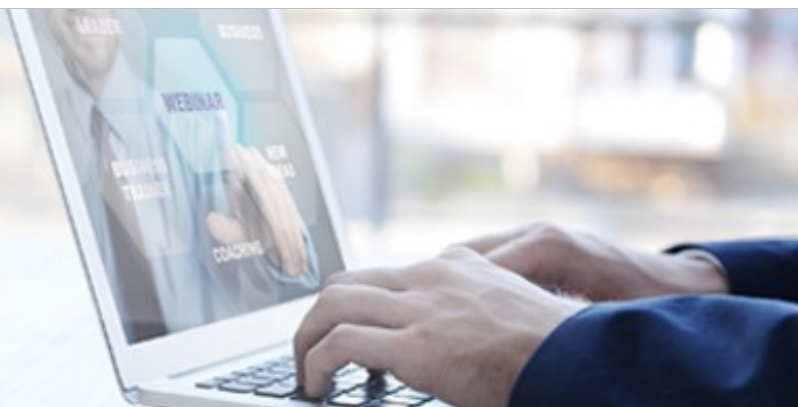


LA LENTE SUL FISCO

L'aggiornamento Professionale online

Videoconferenze LIVE

La Formazione direttamente dal tuo PC



PRINCIPI DI NEGOZIAZIONE STRATEGICA PER COMMERCIALISTI ED ESPERTI CONTABILI Percorso in 3 incontri

Dirette: 23.01.2019 – 24.01.2019 – 07.02.2019 ore 14.30 – 17.30

Relatore: Avv. Giuseppe Carà

Prezzo: € 240,00+ Iva 22%

L'arte del negoziato di William Ury e Roger Fisher esordisce con una constatazione che oramai è diventato un classico: "Volente o nolente ciascuno di noi è un negoziatore".

La negoziazione è parte integrante del nostro vissuto.

Negoziamo ogni giorno. Negoziamo nelle relazioni familiari, così come in quelle lavorative.

Negoziamo con i nostri partner commerciali, con i colleghi, con i clienti e con le nostre controparti contrattuali.

Negoziamo il contenuto della relazione in ragione di uno scopo ben definiti: soddisfare i nostri bisogni ed i nostri interessi.

I professionisti oggi, in un mondo sempre più globalizzato e diversificato, devono conoscere approfonditamente le tecniche di negoziazione che nelle relazioni commerciali richiedono competenze che non possono essere ricondotte ai criteri usuali (buon senso, istinto ed esperienza) e devono essere inserite nel più ampio contesto della gestione non conflittuale dei conflitti aziendali (joint ventures, fornitori, subappaltatori, consorzi ecc.).

La negoziazione non è solo frutto della nostra esperienza e del nostro vissuto ma è un'arte che si impara.

Essa si basa su tecniche e strategie ben definite il cui scopo primario è quello di guidarci per ottenere il risultato migliore possibile.

Secondo diverse ricerche, la maggior parte delle negoziazioni si conclude, per entrambe le parti coinvolte, con un risultato diverso da quello desiderato.

Proprio per questo, il presente corso / percorso mira a fornire ai partecipanti le basi per imparare a negoziare e preparare in modo efficace ogni negoziazione commerciale.

Impareremo le basi della scienza della negoziazione, gli elementi caratterizzanti ogni relazione / comunicazione e le strategie migliore per puntare al raggiungimento ottimale dei nostri obiettivi.

L'intervento formativo è finalizzato a migliorare le abilità di relazione, di *problem solving* e di conclusione di accordi "efficienti".

L'approccio utilizzato metterà in evidenza i collegamenti tra le tecniche negoziali ed i meccanismi psicologici, motivazionali e comunicativi, nonché le strategie relazionali connesse alle trattative.

L'obiettivo del corso è quello di imparare a riconoscere e rimuovere gli ostacoli interiori che ci impediscono di raggiungere i nostri obiettivi e apprendere le tecniche / strategie utili per raggiungere un accordo soddisfacente in ogni trattativa, sviluppando relazioni sane e costruttive e aumentando la produttività del nostro business

Argomenti:

Introduzione alla negoziazione

La preparazione del negoziato

La fase dell'ascolto nei processi di negoziazione.

La fase esplorativa e la raccolta delle informazioni.

La comunicazione verbale e paraverbale.

Il ruolo e a gestione delle emozioni nei processi di negoziazione.

I modelli negoziali.

La costruzione e la definizione della nostra BATNA (best alternative to a negotiated agreement).

La costruzione e la definizione della nostra della WATNA (worst alternative to a negotiated agreement).

La costruzione e la definizione della nostra ZOPA (zona di possibile accordo) e del nostro prezzo di riserva.

Le strategie e le tattiche negoziali.

Impariamo a dire si.

Impariamo a dire no: verso il no positivo.

Le trappole cognitive.

Tecniche di comunicazione e persuasione.

La costruzione dell'accordo.

Le videoconferenze si possono seguire in **diretta il giorno fissato**, inoltre, sono visionabili in differita dal giorno successivo della diretta, per 6 mesi.

E' possibile conseguire crediti formativi sia **seguendo la diretta**, sia seguendo **la differita**; tuttavia, i crediti formativi, verranno rilasciati **solo a seguito della visione della videoconferenza e della compilazione del test finale** di 15 domande.

Programma:

14.15 - 14.30 Collegamento

14.30 - 17.30 Relazione e risposte a quesiti

Evento Accreditato:

Consente di maturare n. 9 CFP

Non accreditato per i Consulenti del lavoro

Prezzo:

€ 240,00 + iva 22%

Come iscriversi:

Le iscrizioni possono essere effettuate direttamente sul nostro sito internet www.lalentesulfisco.it nella sezione Formazione con pagamento con Carte di credito, oppure compilando il coupon scaricabile dal sito, inviandolo al numero di fax 035.62.22.226 o via email all'indirizzo lalentesulfisco@alservizi.it unitamente alla copia del bonifico bancario intestato a:

A.L. SERVIZI SRL - UBI Banca - Filiale di Curno:

IBAN - IT33C0311152960000000033179

A.L. Servizi s.r.l - Sede legale Via San Pio V n. 27 - 10125 Torino Reg. imprese di Torino n. Rea 1144054

Sede Operativa e uffici: Via Bergamo n. 25 24035 Curno (BG) - P.IVA e C.F 10565750014

Tel. 035 -43.762.62 Fax 035-62.22.226

Email: lalentesulfisco@alservizi.it

www.lalentesulfisco.it