

PMGT-9 - NEGOZIAZIONE WIN-WIN: LE ARMI DELLA PERSUASIONE E LA GESTIONE DEI CONFLITTI

Categoria: **Management**

INFORMAZIONI SUL CORSO



Durata:
2 Giorni



Categoria:
Management



Qualifica Istruttore:
Docente Senior (min.
5 anni)



Dedicato a:
Manager



Produttore:
PCSNET

OBIETTIVI

Permettere lo sviluppo delle diverse capacità che consentono all'individuo di portare a termine processi negoziali, sia all'esterno dell'azienda - con clienti e fornitori - sia all'interno - con colleghi, collaboratori, capi, clienti e fornitori interni.

PREREQUISITI

Nessun prerequisito.

CONTENUTI

Origini della negoziazione: il conflitto

Diagnosi del campo negoziale: riconoscere e gestire assunti e percezioni

Negoziazione e strategie decisionali: i paradossi della teoria dei giochi, giochi competitivi, giochi collaborativi

Negoziare per vincere: le armi della persuasione

Processo negoziale e strategie negoziali: negoziare per crescere

Negoziare con successo: un modello

Ruolo del mediatore

INFO

Materiale didattico: Dispense PCSNET

Costo materiale didattico: 20 € incluso nel prezzo del corso a Calendario

Natura del corso: Teorico Metodologico