
TCSN⁶



IL PROGRAMMA DI
NEGOZIAZIONE VIRTUALE
PIÙ AVANZATO AL MONDO

SOMMARIO

TCSN-6 è la versione virtuale del migliore programma mondiale di cambiamento comportamentale "Il Negoziatore Completo". Offre esattamente lo stesso sviluppo e gli stessi risultati ma viene somministrato attraverso una piattaforma di apprendimento online personalizzata che ricrea l'esperienza diretta in aula.

Questo workshop accompagna i partecipanti in uno straordinario viaggio di apprendimento trasformativo da cui trarranno competenze che cambieranno la loro vita. Attraverso una combinazione di sessioni di inputs di alta qualità, giochi di ruolo immersivi e approfondimenti psicologici, si favorisce un'esperienza di apprendimento profonda e intensa.

CARATTERISTICHE PRINCIPALI

- ✔ 6 moduli proposti virtualmente nel corso di 2-6 settimane, equivalenti a 28 ore di sessioni di input dal vivo
- ✔ Riservato a 8 partecipanti per ottimizzare l'apprendimento
- ✔ Tenuto in diretta da un consulente di negoziazioni qualificato con anni di comprovata esperienza commerciale
- ✔ Un'immersione nei principi avanzati della negoziazione che include i 14 comportamenti del negoziatore
- ✔ Sarà presentato Clockface, un modello sofisticato applicabile a tutti i tipi di negoziazione
- ✔ Piattaforma di videoconferenza altamente interattiva per ricreare l'esperienza del workshop "dal vivo"
- ✔ Giochi di ruolo sulla negoziazione che saranno filmati a scopo di feedback per analizzare, mettere in pratica e modellare i comportamenti appropriati
- ✔ Accesso a una serie di sofisticati strumenti di pianificazione online e offline
- ✔ Profilazione online per identificare le aree chiave di sviluppo e ricevere feedback a 360°
- ✔ Un mese dopo è prevista una sessione personalizzata di coaching virtuale
- ✔ Tre mesi dopo è prevista una giornata di workshop virtuale per consolidare e integrare quanto appreso
- ✔ È garantito un ritorno di dieci volte sull'investimento

DESCRIZIONE

Questo programma virtuale, innovativo e all'avanguardia, è un'esperienza coinvolgente che espone i partecipanti all'intero spettro delle tipologie di negoziazione e insegna loro le competenze e le tecniche necessarie per eccellere, senza alcuna necessità di spostarsi.

La piattaforma per le videoconferenze di alta qualità, sicura e di proprietà di The Gap Partnership consente di ricreare l'ambiente di un workshop dal vivo. Le funzioni includono un'aula principale oltre a varie stanze separate, aule di preparazione e aule per il feedback individuale, visualizzazione multicamera del tutor e lavagne virtuali condivisibili per input istantanei e personalizzati.

Grazie al TCSN-6 i partecipanti sviluppano un'abilità avanzata di pianificare, elaborare strategie ed eseguire le loro negoziazioni commerciali. Il corso insegna i principi della negoziazione includendo l'importanza di apprendere come negoziare immedesimandosi nella controparte, come valutare i tipi di negoziazione e adattare il comportamento di conseguenza, le strategie per gestire lo stress e il disagio oltre a come ottimizzare in modo creativo accordi complessi con una molteplicità di variabili.

Come follow-up, i partecipanti ricevono un resoconto e un piano di sviluppo personali, una sessione di coaching individuale e un'ulteriore giornata di workshop virtuale per integrare e consolidare l'apprendimento. Tutti i partecipanti hanno accesso a strumenti di pianificazione basati sul web e alla membership alla The Negotiation Society, una comunità online di negoziatori ricca di risorse per rafforzare e sviluppare le capacità personali su base continuativa.

QUESTO PROGRAMMA È IDEALE PER TE SE...

Sei un negoziatore commerciale che cerca di sviluppare competenze di negoziazione avanzate per te stesso e/o per il tuo team e desideri un corso virtuale.

Sei alla ricerca di un percorso formativo che offra vantaggi duraturi e competenze che cambino veramente la tua vita.

Desideri un programma virtuale d'eccellenza che metta in pratica i principi di psicologia umana con la massima efficacia.

**PER ULTERIORI INFORMAZIONI
vi preghiamo di contattarci tramite
il sito thegappartnership.com**