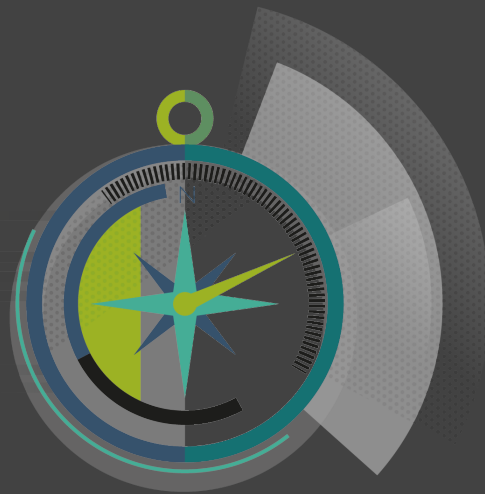

IL NEGOZIATORE STRATEGICO



WORKSHOP DI 2 GIORNI
PER LA PIANIFICAZIONE
DELLA NEGOZIAZIONE
AVANZATA

SOMMARIO

Il Negoziatore Strategico consente di affrontare con la massima proattività la pianificazione negoziale. È stato progettato per aiutare voi e i vostri teams ad assumere il pieno controllo dell'ambiente e della posizione negoziale. Fornisce le competenze, gli strumenti e la sicurezza per pianificare, controllare e condurre in modo proattivo tutte le negoziazioni, a prescindere dalla loro complessità.

Il Negoziatore Strategico è il modello di cui si avvalgono i nostri consulenti professionisti per aiutare alcune delle società più importanti del mondo a concludere le loro negoziazioni. Si tratta quindi di un metodo consolidato che garantisce prestazioni eccezionali anche nelle situazioni più impegnative. Al termine del workshop, i partecipanti avranno appreso un eccellente set di competenze nella pianificazione negoziale.

CARATTERISTICHE PRINCIPALI

- Un workshop intensivo residenziale di 2 giorni con soli 12 partecipanti per ottimizzare l'apprendimento
- Somministrato da consulenti di negoziazione esperti con anni di comprovata esperienza commerciale
- Immersione nel modello a Piramide, uno strumento di valutazione strategica
- Presentazione delle 3P - potere, persone e processo - e del modo in cui devono essere considerate e gestite
- Una vasta gamma di esercitazioni pratiche per dimostrare ciascun principio e agevolare l'apprendimento attivo
- Accesso a una serie di sofisticati strumenti di pianificazione online e offline con successiva applicazione a casi studio attinenti alla realtà
- Opportunità di mettere in pratica le lezioni apprese e utilizzare gli strumenti in situazioni reali o nelle negoziazioni in sospenso

DESCRIZIONE

Questo workshop insegna un approccio solido e cognitivo alla pianificazione negoziale. È destinato a coloro che devono affrontare negoziazioni prolungate e multifase su scala ampia e approfondita, spesso di importanza cruciale per l'azienda. È rivolto a negoziatori che abbiano già sviluppato una comprensione approfondita delle best practices negoziali in termini tattici e comportamentali.

Attraverso un quadro strategico approfondito e sofisticato e avvalendosi di una serie di strumenti di pianificazione strategica online, i negoziatori apprendono le modalità per presentare un progetto oltre ad individuare e mappare contingenze e conseguenze per le sfide negoziali più complesse.

Concentrandosi particolarmente sul pensiero strutturato, la gestione degli stakeholders, il processo decisionale, l'analisi dei rischi, la sequenzialità e la mappatura dei processi, il Negoziatore Strategico fornisce opzioni che assicurano il mantenimento del controllo, indipendentemente dalle azioni o dalle reazioni degli altri.

QUESTO PROGRAMMA È IDEALE PER TE SE...

Hai completato il Negoziatore Completo o il Negoziatore Completo Virtuale desideri portare le tue competenze negoziali al successivo livello di pianificazione strategica.

Sei un top manager, un amministratore o un responsabile di qualsiasi disciplina e desideri sviluppare ulteriormente le tue competenze negoziali avanzate per acquisire la massima padronanza strategica delle tue negoziazioni.

Fai parte di un team che, secondo te, potrebbe trarre vantaggio da competenze strategiche aggiuntive per una specifica negoziazione dal vivo o in sospenso.

**PER ULTERIORI INFORMAZIONI
si prega di contattarci tramite il sito
thegappartnership.com**