



WEBINAR: Master La Negoziazione

19, 26 ottobre e 2 e 9 novembre 2021
dalle ore 10.00 alle ore 13.00

Webinar su piattaforma Zoom

Obiettivi

Comprendere le diverse sistemiche in cui ci si può trovare durante una negoziazione per poter poi applicare la strategia corretta a seconda della situazione e dell'esigenza. Identificare ed analizzare il proprio stile negoziale, confrontarlo con gli altri stili esistenti ed imparare le diverse strategie e tecniche a disposizione. Infine, apprendere le competenze necessarie ad un negoziatore.

Metodo

L'approccio metodologico utilizzato è caratterizzato dalla trasmissione di nozioni teoriche utili ad apprendere il processo di negoziazione nelle sue diverse dinamiche e caratteristiche per poi mettersi alla prova attraverso prima un'autoanalisi del proprio stile negoziale ed in seguito esercitazioni pratiche.

Destinatari

Tutti coloro che hanno a che fare, direttamente o indirettamente, con il tema della negoziazione nelle sue molteplici declinazioni, in particolare imprenditori, manager, sales e tutti coloro che sono interessati ad acquisire, migliorare o padroneggiare questa competenza estremamente utile e strategica.

PROGRAMMA:

19 ottobre 2021 - Prima giornata

Le strategie e le tecniche più importanti della negoziazione

Negoziazione nella sistemica della vendita

Macro-strategie ed esercitazione

Feedback e confronto su esercitazione svolta

26 ottobre 2021 - Seconda giornata

Negoziazione nella sistemica della negoziazione pura

Macro-strategie ed esercitazione

Feedback e confronto su esercitazione svolta

Importante

Sono stati riconosciuti n. 12 cfp in materia obbligatoria dal CNDCEC

QUOTE DI PARTECIPAZIONE

PER GLI ASSOCIATI AIDC:
300,00 € PER L'INTERO
PERCORSO
100,00 € PER CIASCUN
INCONTRO

PER I NON ASSOCIATI:
500,00 € + IVA PER L'INTERO
PERCORSO
200,00 € + IVA PER CIASCUN
INCONTRO

MODALITÀ DI ISCRIZIONE

con relativo pagamento se dovuto, direttamente on-line sul nostro sito entro e non oltre il 14 ottobre 2021 gennaio

www.aidc.pro/milano ovvero presso gli uffici della segreteria via e-mail:

segreteria.milano@aidc.pro con copia del bonifico pagabile presso:

Banca Cesare Ponti
Sede di Milano
Piazza del Duomo 19, Milano

Codice IBAN:
IT54A0308401600000006937680

Intestato a AIDC - Sezione di Milano

Si prega di indicare nella causale del bonifico il numero del corso 52/21



2 novembre 2021 - terza giornata

Negoziante nella sistemica del change management
Esercitazione
Feedback e confronto su esercitazione svolta

9 novembre 2021 - quarta giornata

Le competenze di un negoziante
Le tecniche di negoziazione
Esercitazione finale
Feedback e confronto su esercitazione svolta

Relatore:

Luca Brambilla, Docente di Soft Skills Neuroscientifiche della Business School del Sole 24 Ore, Opinione dell'Impresa, il mensile del Sole 24 Ore e del Sussidiario.net. Fondatore del blog CopiaOriginale.it, la cui pagina FB ha oltre 185.000 follower.

Il sottoscritto

C.F.

E-mail

Telefono

Associato AIDC

Non associato AIDC

SOLO per i NON ASSOCIATI - dati per la fattura

Indirizzo

P.IVA

Importante

Sono stati riconosciuti n. 12 cfp in materia obbligatoria dal CNDCEC

QUOTE DI PARTECIPAZIONE

PER GLI ASSOCIATI AIDC:
300,00 € PER L'INTERO
PERCORSO
100,00 € PER CIASCUN
INCONTRO

PER I NON ASSOCIATI:
500,00 € + IVA PER L'INTERO
PERCORSO
200,00 € + IVA PER CIASCUN
INCONTRO

MODALITÀ DI ISCRIZIONE

con relativo pagamento se dovuto, direttamente on-line sul nostro sito entro e non oltre il 14 ottobre 2021 gennaio www.aidc.pro/milano ovvero presso gli uffici della segreteria via e-mail: segreteria.milano@aidc.pro con copia del bonifico pagabile presso:

Banca Cesare Ponti
Sede di Milano
Piazza del Duomo 19, Milano

Codice IBAN:
IT54A0308401600000006937680

Intestato a AIDC - Sezione di Milano

Si prega di indicare nella causale del bonifico il numero del corso 52/21