



Obiettivi

Individuare le caratteristiche di un processo negoziale, conoscere le strategie possibili e le competenze necessarie per svolgere negoziazioni di successo.

Destinatari

Tutti

Contenuti

Negoziazione tra tecnica ed emozioni

- dalla negoziazione alla collaborazione
- buon negoziatore

Metodi e tecniche di negoziazione

- approccio distributivo e integrativo
- posizioni o interessi?
- BATNA

Negoziare è comunicare

- giusto mix
- segreto è nell'ascolto
- intelligenza emotiva e Aikido

Test finale

Prerequisiti

Non è richiesto alcun prerequisito