

## LO SVILUPPO DELLE CAPACITÀ NEGOZIALI

### **Obiettivi**

Il corso intende fornire strumenti per: acquisire consapevolezza dei propri punti di forza e debolezza nell'approccio alla negoziazione, collocare lo "stile" dell'interlocutore in un quadro di riferimento comportamentale (DiSC), evitare gli atteggiamenti che, sulla base delle caratteristiche dell'interlocutore, provocano chiusura e resistenze, riconoscere le leve sensibili dell'interlocutore e stimolarle adottando gli atteggiamenti opportuni.

### **Destinatari**

Tutti coloro che si trovano spesso impegnati in situazioni negoziali e necessitano di acquisire un metodo per gestirle al meglio.

### **Contenuti**

- Tecniche di negoziazione
- Video e comportamenti osservati
- La teoria D.i.S.C.
- I comportamenti osservabili
- Gli atteggiamenti da adottare e quelli da evitare

### **Metodologia**

Fondamentalmente trasmissiva, con possibilità di interazione per mezzo di attività problematiche ed esemplificative utili per il raggiungimento degli obiettivi prefissati.

### **Durata**

16 ore