

Strategic Negotiating

Il corso Scotwork Strategic Negotiating risolve molte delle problematiche che si pongono coloro che devono pianificare e negoziare non semplicemente la singola transazione, ma considerare anche il contesto complessivo

Complessità

I trainer del corso forniscono una serie di strumenti analitici che hanno lo scopo di guidare ed aiutare i partecipanti nella gestione di negoziazioni più complesse e strategiche. Studiamo i comportamenti che permettono di selezionare strategie di negoziazione idonee e prepariamo i partecipanti per il negoziato successivo più importante.
Advancing Negotiation Skills si concentra su quanto avviene al meeting; Strategic Negotiating analizza cosa succede al di fuori del meeting.

Trasformare il business

I partecipanti acquisiranno conoscenze preziose che, sotto la supervisione dei tutor Scotwork, permetteranno loro di sviluppare una maggiore competenza per la gestione dei negoziati e le capacità necessarie a fare coaching di negoziazione con altri membri del proprio team.

Chi dovrebbe partecipare?

Questo workshop è mentalmente stimolante ed intenso, è progettato per coloro che devono negoziare nel quadro di orientamenti strategici, per chi deve gestire team focalizzati sulla negoziazione e per coloro i cui negoziati hanno impatto sulla struttura a un livello strategico.

Il corso di negoziazione strategica fornisce un esame approfondito delle implicazioni strategiche del processo di negoziazione inserito nel quadro più ampio degli obiettivi di business e commerciali dell'azienda. È l'ideale per i dirigenti / direttori che partecipano negoziati "business critical" e che gestiscono team di negoziatori.

Intuizioni – Strategia – Concetti

Il corso dura 3 giorni e consente di:

- Inserire i negoziati in una visione strategica del Business
- Impegnare la controparte ad un livello che va al di là "dell'operatività", costruendo così rapporti commerciali più strategici
- Comprendere, nell'ambito del disegno negoziale, i comportamenti dell'acquirente e del venditore
- Identificare e gestire le tattiche di negoziazione
- Avere uno strumento avanzato di pianificazione per favorire la negoziazione
- Utilizzare lo strumento di diagnostica PODEL per validare il processo decisionale nella creazione di strategie efficaci
- Negoziare con maggior successo nelle situazioni in cui i rapporti di lungo periodo sono importanti
- Migliorare la sicurezza e consapevolezza nella negoziazione

Scotwork Strategic Negotiating

Corso di negoziazione Strategica di Alto Livello

Prima di frequentare il training Strategic Negotiation, è preferibile far passare 6 mesi dal corso Advancing Negotiation Skills 1. L'orario dei corsi è intenso e costituito da 25 ore di esercitazioni pratiche.

Giorno 1 10:00 – 19:00
Giorno 2 8:30 – 18:30
Giorno 3 8:00 – 15:30

Intuito ed Intelligence Strategici

I nuovi Case Play sono progettati per analizzare le sfide strategiche che sorgono in seguito alle negoziazioni.

Il corso sviluppa interrogativi che i partecipanti si devono porre quando si preparano per negoziazioni strategiche.

Fornisce gli strumenti di pianificazione avanzati e di utilizzo semplice ma efficace.

Stimola discussioni sugli obiettivi strategici ed i principi guida che governano le negoziazioni dei partecipanti.

Introduce lo strumento diagnostico PODEL che permette un'analisi strutturata della trattativa anche quando il manager non è presente alla riunione.

Esplora nuovi modi per analizzare ed implementare la lista dei Desiderata e delle Concessioni durante la negoziazione.

Sviluppa un'analisi approfondita dei comportamenti dell'acquisitore e del venditore che serve da riferimento per le scelte strategiche.

Svolge un'attività di coaching e consulenza individuale sulle negoziazioni che i partecipanti hanno in essere.

Nella parte finale del training i partecipanti iniziano il processo di preparazione per il loro prossimo negoziato più importante. Tutto questo sotto la supervisione dei tutor del corso.

Corsi Open (Individuali)

I Corsi open Open hanno luogo in Italia e varie parti d'Europa. Ogni corso ha disponibili 12 posti; i partecipanti provengono da molteplici funzioni, industrie e livello di seniority in modo da riflettere le negoziazioni del mondo reale.

Raccomandiamo che non più di 3 persone dello stesso Management team partecipino contemporaneamente allo stesso corso.

Visitate www.scotwork.it per le prossime date.

Corsi Aziendali

Il training è erogato da due consulenti Scotwork ed il limite massimo di partecipanti è 12. Telefonateci per discutere i bisogni della vostra organizzazione e valutare se il programma è la scelta opportuna per il vostro team.

Visitate www.scotwork.it per le prossime date.

Contattateci per saperne di più

Tel +39 02 87168862

Email info.it@scotwork.com