Defining negotiation

Scotwork (n) negotiation®



Mastery (n)

Advancing Negotiation Skills

Corso di negoziazione avanzata

Il corso Scotwork Advancing Negotiation Skills rappresenta l'eccellenza nello sviluppo delle abilità di negoziazione. Attribuisce ai partecipanti le abilità più profonde, necessarie per negoziare con consapevolezza e fiducia in modo professionale, etico e competente.

Chi dovrebbe partecipare?

Il corso è indicato per tutti coloro che hanno l'autorità di negoziare o modificare i termini di un contratto o di un accordo. I benefici generati riguardano margini, prezzi e costi, relazioni industriali, gestione del personale e dei team, gestione dei conflitti.

La nostra esperienza di settore copre tutte le tipologie di negoziazione, incluse quella commerciale, M&A e le relazioni industriali.

Il metodo di Scotwork: L'approccio a 8-FASI© (8-Step Approach©)

Imparerete sia la teoria che la pratica. Il metodo di Scotwork è unico e basato sulla comprensione che tutte le negoziazioni hanno una struttura comune. Noi chiamiamo tale struttura l'Approccio a 8-FASI©.

Con il nostro sistema unico di uso dei Case Play, i partecipanti sono coinvolti attivamente in negoziazioni realistiche. I casi sono selezionati per replicare le difficoltà della vita reale e sono integrati da una serie di lezioni coinvolgenti di 45 minuti.

Durante un modulo tipico di mezza giornata, i partecipanti collaborano in team alla preparazione ed alla negoziazione (in cui vengono filmati), seguite da un replay dei video per valutare la performance.

Si hanno quindi 5 opportunità di apprendimento:

• Dalle lezioni teoriche • Dalla preparazione alla negoziazione • Guardando gli altri negoziare • Negoziando dal vivo • Dal coaching durante il replay e l'analisi del video.

Il corso fornisce anche una sessione di discussione di gruppo, cruciale perché rappresenta il momento in cui vengono sollevate le difficoltà e dibattuti i problemi nella vita reale. Spazio è anche dedicato alla discussione di eventuali problematiche personali.

Massimo ritorno del vostro investimento

Come è possibile che siamo così sicuri? Perché effettuiamo una sondaggio sui partecipanti ed i loro manager in modalità continuativa. Questo ci consente di rilevare che il ROI medio entro 3 mesi è oltre 10 volte il costo del corso.

Il sondaggio rivela che:

- il 96% dei partecipanti riferisce di avere migliorato le proprie abilità di negoziazione
- il 98% dei manager conferma che è valsa la pena investire nel training
- il 71% riferisce negoziazioni più efficaci ed un accresciuto livello di fiducia
- il 99% dei partecipanti raccomanderebbe il corso

A differenza di molti corsi di formazione, i benefici di Scotwork crescono nel tempo.

3 giorni di training intenso

Più di 100 elementi di insegnamento pieni di significato, efficaci e pratici. Imparerete a:

- Negoziare come uscire dal conflitto
- Considerare nella preparazione i 5 problemi principali
- Usare tecniche di ascolto attivo per cogliere i segnali
- Fare uso di domande costruttive
- Fare, strutturare e rispondere alle proposte
- Ri-negoziare i contratti a condizioni più vantaggiose
- Valutare le concessioni e identificare le priorità
- Trattare e contrattare efficacemente
- Migliorare il riconoscimento e l'uso delle opportunità di chiusura
- Gestire l'accordo e le fasi di implementazione
- Fare e rispondere a richieste multiple
- Diluire l'aggressività ed il confronto
- Gestire i punti morti
- Negoziare efficacemente in team
- Gestire o inoltrare reclami
- Replicare a tecniche di negoziazione comuni
- Costruire relazioni di partnership con fornitori o clienti
- Imparare i segreti degli accordi win-win
- Negoziare non solo per il prezzo, ma anche per il valore intrinseco di un prodotto o di un servizio
- Fare sintesi di idee e culture diverse ed allinearle verso strategie comuni, risolvendo eventuali conflitti che rallentano la crescita dell'azienda

Impegnativo. Provocatorio. Piacevole!

Il nostro corso si svolge in una sera ed i successivi due giorni e mezzo.

Il tipico orario del corso è:

Sera	18:45 – 22:00
Giorno 1	8:30 – 19:00
Giorno 2	8:30 – 19:00
Giorno 3	8:30 – 14:00

Una simile durata ed intensità danno abbondante opportunità di metter in pratica le nuove abilità. Abbiamo trovato che questo è il metodo migliore per generare modificazioni comportamentali permanenti.

Corsi Open (Individuali)

I corsi Open vengono tenuti in varie località in Italia e Svizzera. Sono disponibili 12 posti per ciascun corso, con partecipanti che provengono da una molteplicità di industrie, organizzazioni e professioni, di ruoli aziendali e seniority, aspetto che consente di ricreare ciò che accade nelle negoziazioni del mondo reale. Per mantenere un buon equilibrio complessivo, vengono accettati fino ad un massimo di 3 partecipanti provenienti da una stessa azienda. Il programma viene erogato da due trainer Scotwork.

Visitate www.scotwork.it per le date dei corsi Open

Corsi Aziendali

Contattateci per analizzare i bisogni della vostra Organizzazione e discutere qual è la soluzione più appropriata per il vostro team. Anche per i corsi aziendali, il rapporto è di 1 trainer ogni 6 partecipanti.

Contattateci per saperne di più

Tel. 02 87168862
Email info.it@scotwork.com