*Defining* negotiation

**Scotwork** (n) negotiation ®

**Embedding** (vb)



# Advancing Negotiation Skills 2

## Corso di negoziazione avanzata – Livello 2

Il corso Scotwork Advancing Negotiation Skills 2 è progettato per proseguire la crescita e l'uso delle abilità di negoziazione apprese nel training Advancing Negotiation Skills. Scotwork Advancing Negotiation Skills 2 è stato sviluppato per quel 68% dei partecipanti che hanno richiesto a Scotwork un ulteriore sviluppo delle abilità.

### Costruire sul successo

Chi partecipa ad Advancing Negotiation Skills fa proprie ed applica costantemente un certo numero di abilità apprese durante il corso, con un notevole beneficio dal punto di vista sia finanziario che delle relazioni.

Advancing Negotiation Skills 2 ha lo scopo di raddoppiare il numero di abilità e delle tecniche utilizzate, raddoppiando così i benefici acquisiti.

### Aggiornare – Verificare – Praticare - Apprendere

Questo corso vi consentirà di:

- sviluppare le abilità apprese e farle diventare un'abitudine
- rinforzare l'approccio a 8-FASI©
- mettere alla prova quanto ricordate del processo di negoziazione
- negoziare nuovi casi e gestire diversi tipi di conflitto
- migliorare le tecniche di osservazione ed analisi negoziale
- sviluppare la capacità di riconoscere le opportunità di creazione di valore
- impostare obiettivi personali e transazionali
- costruire ulteriori livelli di confidenza e fiducia

I risultati che otterrete saranno:

- La moltiplicazione dei ritorni sul vostro investimento in Advancing Negotiation Skills grazie alle attività di rinforzo e l'incremento delle vostre abilità negoziali
- Evolvere, aumentare e migliorare in modo significativo la qualità delle abilità di negoziazione chiave che utilizzate quotidianamente
- Un aiuto sostanziale nel proseguire lo sviluppo di una cultura di negoziazione nell'ambito del vostro business

Il vostro consulente discuterà con voi la durata del corso, che sarà costituito da un minimo di due giorni completi e potrà essere esteso ad un terzo giorno completamente personalizzato.

Essendo un corso di secondo livello, è riservato a coloro che abbiano già partecipato a Advancing Negotiation Skills.

## Il metodo

Impariamo quello che mettiamo in pratica: questo workshop offre più di 11 ore di negoziazione e di analisi dal vivo. Riportiamo alla memoria ciò che abbiamo vissuto; Advancing Negotiation Skills 2 si serve di una molteplicità di esercizi originali che danno "consistenza" al processo di apprendimento.

Impariamo ciò che vediamo: Advancing Negotiation Skills 2 si avvale di immagini forti per migliorare il richiamo e l'applicazione delle abilità.

Impariamo quanto facciamo: i nuovi Case Play rappresentano molte delle sfide di business attuali e permettono ai partecipanti di trarre direttamente conclusioni da applicare sul lavoro.

Impariamo ciò che discutiamo: favoriamo discussioni one-to-one con i trainer del corso mediante l'analisi del profilo di "Consapevolezza" dei partecipanti, del livello di uso delle abilità, delle sfide individuali. Traduciamo tutto ciò in piani d'azione per un ulteriore miglioramento delle abilità.

Impariamo ciò che troviamo utile: nuovi modelli degli obiettivi, dei feedback dei negoziati, di registrazione dei risultati e appunti di suggerimenti tattici. Questi sono nel complesso gli strumenti pratici da cui i partecipanti trarranno vantaggio una volta rientrati nella propria azienda.

## Il tipico orario del corso è:

| | |
|---|---|
| Giorno 1 | 8.30 - 19.00 |
| Giorno 2 | 8.30 - 17.30 |

Come nel caso del corso Advancing Negotiation Skills, l'orario è impegnativo ed offre due giorni intensi molto soddisfacenti.

## 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