

Oggetto: LE TECNICHE DI NEGOZIAZIONE - 5 FEBBRAIO 2014 C/O ACCADEMIA D'IMPRESA

Mittente: Trentino Sviluppo S.p.A. <info@trentinosviluppo.it>

Data: 24/01/2014 09:55

A: comune@comunegrigno.it

COMUNE DI GRIGNO

Prot.n. 0000709 del 27-01-2014

Cat.14 Clas.2 Fasc.1

SITC

A



Gentili,

siamo ad inviare in allegato la lettera con il programma e il modulo di iscrizione per la promozione dei prossimi corsi rivolti alle aziende.

Il corso dal titolo "**Le tecniche di negoziazione**" è rivolto a **direttori dell'area commerciale nazionale ed estero, direttori marketing, venditori senior, responsabili delle funzioni aziendali** che desiderano fare delle proprie proposte un elemento di distinzione e di vantaggio competitivo.

La giornata formativa si terrà il **5 febbraio 2014 dalle 9.00 alle 17.00** ed il riferimento per informazioni ed iscrizioni è **Accademia d'Impresa al numero 0461/382307** oppure formazione.continua@accademiadimpresa.it

Di seguito anche i link alla pagina web dedicata al corso: <http://www.accademiadimpresa.it/Contents.htm?629>

Cordiali saluti.

La Segreteria

Trentino Sviluppo SpA

Rovereto (Tn) - Via Zeni 8 - Polo Tecnologico

Tel. 0464/443111 - fax 0464/443112

indirizzo mail: info@trentinosviluppo.it

Confidentiality Statement

Il contenuto e gli allegati di questo messaggio sono strettamente confidenziali, e ne sono vietati la diffusione e l'uso non autorizzato. Il presente messaggio di posta elettronica e gli eventuali relativi allegati non costituiscono impegno contrattuale o pre contrattuale tra l'Azienda ed il destinatario, salva la conferma di essi con altro mezzo legalmente idoneo. L'azienda non assume inoltre alcuna responsabilità per eventuali intercettazioni, modifiche o danneggiamenti. Qualora il presente messaggio Le fosse pervenuto per errore, Le saremmo grati se lo distruggesse e ce ne comunicasse, via e-mail, l'errata ricezione all'indirizzo info@trentinosviluppo.it.

Confidentiality - This communication and any attachments are intended for the above-named person and are confidential and/or may be also legally privileged. Any opinions expressed in this communication are not necessarily those of the company. This email and any attachments do not represent contractual or prior to a contract obligation between the company and the intended recipient. If you are not an intended recipients of this email you must take no action based on it, nor must you disclose the contents to another person, use it for any purpose, or

store or copy the information in any medium; please delete/destroy and inform the sender immediately. Should you have any questions, please contact us by replying to info@trentinosviluppo.it.

— Allegati: —

2014.02.05.AdesioneLeTecnichDiNegoziazione.pdf	165 KB
2014.LetteraLeTecnichNegoziazione.pdf	366 KB

Accademia d'Impresa, Azienda speciale della Camera di Commercio I.A.A. di Trento ha il piacere di presentare il programma formativo dal titolo:

LE TECNICHE DI NEGOZIAZIONE

5 febbraio 2014

DESTINATARI

Il corso è rivolto a **direttori dell'area commerciale nazionale ed estero, direttori marketing, venditori senior**, responsabili delle funzioni aziendali che devono raggiungere i propri obiettivi anche attraverso una profonda influenza dei rapporti e che desiderano fare delle proprie proposte un elemento di distinzione e di vantaggio competitivo.

OBIETTIVI

Il corso ha l'obiettivo di migliorare in maniera tangibile **la capacità di negoziazione**, ovvero di mediare tra le attese ed esigenze anche conflittuali, per **conseguire al meglio gli obiettivi prefissati**. Le tecniche che verranno esposte riguardano situazioni quotidiane, come **la negoziazione con i clienti, i fornitori, i rapporti con le banche** o più semplicemente **la condivisione di obiettivi con i colleghi**.

COMPETENZE CHE VERRANNO ACQUISITE

- conoscere dei metodi per ottenere il consenso;
- individuare i fattori che sono alla base della negoziazione;
- fornire al negoziatore uno strumento di controllo per consentirgli di gestire le relazioni negoziali senza oltrepassare la soglia della convenienza;
- difendere la proposta e resistere alle pressioni della controparte.

CONTENUTI

I principi delle tre tecniche di negoziazione

- prendere o lasciare: il negoziato di posizione
- manteniamo il rapporto: il negoziato morbido
- creiamo valore: il negoziato di principi

I modelli di comportamento in un negoziato

- essere duri o essere morbidi
- gli interessi in gioco
- l'obiettivo specifico ed il rapporto con la controparte
- concentrarsi sugli interessi e non sulle posizioni
- negoziare in un ambiente internazionale

Entrare nel merito della negoziazione

- le persone sono diverse dal problema
- l'importanza di criteri oggettivi
- anticipare le aspettative di relazione e di negoziazione
- emozione e percezione fatti condivisi e non intenzioni

Tattiche diverse nelle controversie

- conoscere le rispettive MAAN (migliore alternativa ad un accordo negoziato)
- come affrontare i diversi stili negoziali
- come difendersi dalla controparte che fa uso di trucchi
- dalla "guerra" psicologica, alle tattiche di pressione negoziale

Gestire i casi e le situazioni difficili

- adattare la comunicazione per affrontare i caratteri negoziali per noi critici
- saper gestire con obiettività i punti in disaccordo
- ricostruire un circolo virtuoso negoziale
- tattiche, quando il gioco si fa duro

Il corso, tenuto dal *dott. Eugenio Lo Maglio*, si terrà presso la sede di Accademia d'Impresa in via Asiago 2 a Trento il giorno **5 febbraio 2014 dalle 9.00 alle 17.00.**

E' prevista una quota di partecipazione pari a 80 € totali, a persona, esente IVA.

Se la nostra proposta formativa fosse di Suo interesse, La invitiamo ad inviarci il **modulo di iscrizione** in allegato via fax al numero 0461/382331 oppure via e-mail a formazione.continua@accademiadimpresa.it **entro il 30 gennaio 2014** ed a contattarci al numero 0461/382307 dove saremo a Sua disposizione per ogni eventuale chiarimento.

L'iscrizione sarà completata effettuando il versamento della quota di partecipazione sul **Conto Corrente bancario intestato all'Accademia d'Impresa, presso l'Istituto bancario Credito Valtellinese Sc. – Unità operativa di Piazza Pasi 21 a Trento - IBAN IT 85 T 05216 01800 000000002475**, indicando come causale il nome del partecipante e il titolo del corso. La copia dell'effettuato pagamento è da inviare via fax al numero 0461 382338 oppure via e-mail a formazione.continua@accademiadimpresa.it.

Per ulteriori informazioni su questa ed altre iniziative formative di Accademia d'Impresa, La invitiamo a consultare il sito www.accademiadimpresa.it e ad iscriversi alla newsletter.

Informazioni:

ACCADEMIA D'IMPRESA

tel. +39 0461 382307

formazione.continua@accademiadimpresa.it

Seguici anche su:



MODULO DI ISCRIZIONE
al corso

LE TECNICHE DI NEGOZIAZIONE
5 febbraio 2014

IL SOTTOSCRITTO

COGNOME * _____ Nome* _____
Nato/a a * _____ Prov.* _____ il* _____
Codice fiscale* _____
Residente nel Comune di* _____ Cap* _____ Prov.* _____
in Via* _____ n° * _____
Domicilio (se diverso dalla residenza)* _____
Tel.* _____ cell.* _____
e-mail* _____
Azienda di appartenenza _____
Via _____ n° _____
Comune di _____ Cap _____ Prov. _____
Tel. _____ e-mail _____ sito web _____
Ruolo ricoperto in azienda _____
Richiesta fattura Si No

CHIEDE

di iscriversi al corso:

LE TECNICHE DI NEGOZIAZIONE
5 febbraio 2014

Data* _____ Firma* _____

Informativa - D.lgs. 196/03 "Codice in materia di protezione dei dati personali".

I Suoi dati sono trattati per la finalità di iscrizione al corso "Le tecniche di negoziazione". La raccolta ovvero il trattamento dei dati personali ha l'esclusiva finalità di provvedere in modo adeguato agli adempimenti connessi all'espletamento dell'attività istituzionale del nostro Ente. Il conferimento dei dati è obbligatorio in relazione alla finalità sopra esposta. I Suoi dati saranno trattati con modalità manuali, informatiche e/o telematiche e saranno comunicati a terzi e/o diffusi, solamente per perseguire le finalità istituzionali dell'Ente. I Suoi dati potranno essere utilizzati per l'invio di informazioni relative ai nostri corsi di formazione sempre nel perseguimento delle suddette finalità. Lei potrà rivolgersi (anche telefonicamente) al Servizio Privacy presso il titolare del trattamento per verificare i Suoi dati e farli integrare, aggiornare o rettificare e/o per esercitare gli altri diritti previsti dall'art. 7 del D.lgs 196/03. Titolare del trattamento dei dati è Accademia d'Impresa - Azienda speciale della C.C.I.A.A. di Trento con sede in Via Asiago 2, 38123 Trento. L'informativa completa è presente sul sito www.accademiadimpresa.it

* dati obbligatori

DATI PER LA FATTURAZIONE *

(DA COMPILARSI SOLO PER CHI NECESSITA DI FATTURA)

***In mancanza dei dati richiesti per la fatturazione, NON verrà rilasciata fattura.**

Accademia d'Impresa, avendo optato per "la dispensa da adempimenti per le operazioni esenti", come disposto dall'art. 36-bis del DPR 633/72, è esonerata dall'obbligo di emissione della fattura. Chi fosse interessato al documento in parola è pregato di farne specifica richiesta, compilando di conseguenza la parte sottostante.

LE TECNICHE DI NEGOZIAZIONE

5 febbraio 2014

Cognome e nome/Ragione sociale _____

Cap _____ Comune _____ Prov. _____

Via _____ n° _____

P.IVA _____ CODICE FISCALE _____

Modalità di adesione

La frequenza del corso prevede una **quota di partecipazione pari a € 80 (IVA esente)** a persona.

Per aderire è necessario compilare il **modulo di iscrizione** ed inviarlo via fax al numero 0461 382331 oppure via e-mail a formazione.continua@accademiadimpresa.it.

L'iscrizione è completata effettuando il **versamento** della quota di partecipazione **entro il 30 gennaio 2014** sul conto corrente bancario intestato all'Accademia d'Impresa, presso l'Istituto bancario Credito Valtellinese Sc. - Unità operativa di Piazza Pasi 21 a Trento - IBAN IT 85 T 05216 01800 000000002475.

La causale del versamento deve contenere il nome del partecipante e il titolo del corso e la **contabile** del versamento è da **inviare** al numero di fax 0461 382331 oppure all'indirizzo e-mail formazione.continua@accademiadimpresa.it.