



Corso di formazione

IN PRESENZA

TECNICHE DI NEGOZIAZIONE WIN-WIN

martedì, 25 novembre 2025 – Ore 9.30

IL CORSO

Tecniche di negoziazione win-win

Il corso nasce dall'esigenza di fornire tecniche avanzate di negoziazione a coloro che fanno della negoziazione un punto forte del loro successo lavorativo, in particolare per quelle figure professionali che ricoprono un ruolo commerciale e/o di acquisti. La finalità del corso è fornire le tecniche e gli strumenti necessari a preparare un piano d'azione che comprenda tutti gli obiettivi e le priorità del processo negoziale. Inoltre lo stesso fornisce strumenti per risolvere i conflitti con decisione e creatività; adattare lo stile negoziale a quello della controparte; arrivare rapidamente a una soluzione di compromesso soddisfacente per tutte le parti. La competenza negoziale è uno strumento indispensabile per tutti nelle relazioni quotidiane all'interno e all'esterno dell'ambiente professionale. Il corso affronterà, tra gli altri, i seguenti argomenti: la fase di preparazione; la fase della conduzione; la fase dell'accordo; il linguaggio del corpo: una chiave fondamentale per negoziare con successo. Previa verifica della partecipazione per almeno il 90% delle ore previste, verrà rilasciato un attestato di partecipazione.

Docente

Maurizio Denti si occupa di sviluppo delle abilità manageriali, analisi organizzative, organizzazione reti di vendita, customer satisfaction e di marketing operativo. Tutti gli interventi da lui progettati partono da una profonda conoscenza del mercato di riferimento.

Laureato in Sociologia, Consulente Senior di Cegos per la formazione aziendale ed interaziendale dei Manager. Ha maturato significative esperienze di affiancamento a Top Manager ed Executive. Ha ricevuto da Learning International il "Certificate of Proficiency".

SC Sviluppo chimica

SC Sviluppo chimica S.p.A. è una società di servizi costituita ed interamente controllata da Federchimica. L'obiettivo di SC è di favorire e di sostenere la competitività dell'Industria Chimica, contribuendo a creare valore aggiunto sostenibile, producendo pubblicazioni, software gestionali, corsi di formazione per le Imprese Chimiche e per i settori utilizzatori di prodotti chimici.

(*) Il corso si terrà in presenza presso gli Uffici di Federchimica – Via Giovanni da Procida, 11 – Milano.

PROGRAMMA

Ore 9.30 – 17.30

I diversi tipi di trattativa negoziale

- Trattativa distributiva e trattativa generativa
- Differenze tra i due tipi di trattativa: win-lose o win-win
- Uno strumento per definire il tipo di trattativa: la finestra di Kraljic
- I fattori che influenzano la negoziazione

I due aspetti della negoziazione: contenuto e relazione L'aspetto della relazione: i principi della comunicazione

- Regole fondamentali
- I linguaggi con cui comunichiamo

Il linguaggio del corpo: una chiave fondamentale per negoziare con successo

- I principi del linguaggio del corpo
- Trarre vantaggio dalla comprensione del linguaggio del corpo

Costruire un rapporto

- Costruire un rapporto per ottenere un risultato positivo
- Riconoscere gli stili di comunicazione
- I principi del "mirroring" applicabili alla contrattazione
- L'importanza degli occhi

Le competenze della comunicazione in negoziazione

- La capacità di ascoltare
- Gli stili negoziali
- La comunicazione assertiva

L'aspetto di contenuto della negoziazione: preparazione, conduzione e chiusura

La fase della preparazione

- Comprendere se ci sono le condizioni minime per negoziare
- Conoscere il proprio BATNA e quello della controparte
- Stabilire il Reservation Price e lo ZOPA
- I 14 step della preparazione

La fase della conduzione: tecniche e abilità fondamentali

- Approccio win-win
- Comportamenti facilitanti e ostacolanti la negoziazione win-win
- Definizione delle aree negoziali ed impegno condizionale
- Effettuazione e gestione delle reazioni alle proposte e controproposte
- Ricerca di soluzioni alternative e contributo della controparte
- Gestione delle concessioni

La fase dell'accordo

- Definire accordi chiari
- Lo stallo: elementi che ingenerano lo stallo
- Come affrontare una situazione di stallo

Considerazioni finali