



Agenda per l'attività
“Comunicare e Negoziare da professionisti”
dedicata a



I temi delle giornate sulla Comunicazione Efficace

Giorno 1

09:00 → La Comunicazione come processo d'investimento continuo;

10:00 → L'unica comunicazione efficace è quella che conduce all'obiettivo;

10:30 → Pausa Caffè

10:45 → Integrare le differenze tra individui (con esercitazione);

13:00 → Pranzo

14:00 → Le neuroscienze al servizio della comunicazione e della negoziazione;

15:00 → Le emozioni nella comunicazione e nella negoziazione (con esercitazione);

16:00 → Pausa Caffè

16:15 → I canali individuali con cui comunichiamo (con esercitazione);

17:30 → Chiusura lavori

I temi delle giornate sulla Comunicazione Efficace

Giorno 2

09:00 → Recap della giornata precedente e domande di approfondimento;

09:30 → Capire lo stile "standard" comunicativo dell'altro: riconoscere e interpretare i "segnali deboli" (con esercitazione);

10:30 → Pausa Caffè

10:45 → Cosa rende non convincente la comunicazione: analisi, motivi, come come correggere;

11:30 → Il Rapport: come sviluppare una relazione efficace (con esercitazione);

13:00 → Pranzo

14:00 → L'Empatia e altri strumenti per ottenere il consenso (con esercitazione);

15:30 → Pausa Caffè

15:45 → Esercitazioni su casi reali, domande riepilogative e "compiti per casa";

17:30 → Chiusura lavori

I temi delle giornate sulla Capacità di Negoziazione

Giorno 3

09:00 → Recap delle sessioni precedenti e domande di approfondimento;

09:30 → L'attitudine del bravo negoziatore: problemi o persone?

10:30 → Pausa Caffè

10:45 → Prepararsi a negoziare (con esercitazione);

11:30 → Stili e momenti nella negoziazione;

13:00 → Pranzo

14:00 → Sviluppare e mantenere una relazione efficace con la controparte (con esercitazione);

15:30 → Pausa Caffè

15:45 → I concetti di "bisogno" e "beneficio" (con esercitazione);

17:30 → Chiusura lavori

I temi delle giornate sulla Capacità di Negoziazione

Giorno 4

- 09:00 → Recap delle sessioni precedenti e domande di approfondimento;
- 09:30 → Il momento per chiedere e il momento per affermare (con esercitazione)
- 10:30 → Pausa Caffè
- 10:45 → La strategia e i margini di negoziabilità;
- 11:15 → Il concetto di "clima negoziale" (con esercitazione);
- 13:00 → Pranzo
- 14:00 → Tattiche e contro-tattiche: cosa fare nei vari casi (con esercitazione);
- 15:30 → Pausa Caffè
- 15:45 → Persuadere o convincere? Cosa serve e quando (con esercitazione);
- 17:30 → Chiusura lavori