



ASSERTIVITÀ E NEGOZIAZIONE

Il corso si propone i seguenti obiettivi didattici:

- ✓ approfondire le competenze “soft” trasversali legate alla assertività ed alla negoziazione;
- ✓ comunicare in maniera più efficace e rispettosa degli altri;
- ✓ sviluppare le conoscenze e le abilità necessarie per condurre trattative con successo ed applicarle in pratica.

Il percorso formativo è destinato a manager, quadri direttivi, personale commerciale ed altre risorse a vario titolo coinvolte nella gestione dei rapporti con la clientela.

I principali benefici attesi dalla partecipazione al corso sono:

- ✓ maggiore motivazione del personale;
- ✓ aumento del potere negoziale dell’azienda attraverso la condivisione e diffusione di consolidate tecniche di comunicazione e management;
- ✓ miglioramento del clima organizzativo e dei rapporti fra colleghi.

Durata: 2 gg

Prerequisiti: nessuno

Contenuti:

▪ **Giorno 1**

- Percorso della Assertività
- Abilità collegate alla Assertività
- Comunicazione ed Ascolto Attivo
- Comunicazione Assertiva
- Gestione del Confronto con gli Altri
- Strumenti ed Esercitazioni

▪ **Giorno 2**

- Introduzione alla Negoziazione
- Sviluppo di un Atteggiamento negoziale
- Modello della Negoziazione "ragionata"
- Regole per una Negoziazione efficace
- Competenze richieste per negoziare con successo:
 - Comunicazione efficace
 - Comportamento assertivo
 - Stile di Relazione
- Sintesi e Conclusioni