

Corso - Kurs

Pillola formativa gratuita

4/1691 - Come gestire le reazioni emotive in negoziazione: I sette peccati capitali della negoziazione

Ente organizzatore - Organisator

CTM – Centro di Tecnologia e Management Srl, Via Macello 57, 39100 Bolzano
Riservato alle aziende associate ad Assoimprenditori Alto Adige

Referente corso: Elisabetta Bartocci (e.bartocci@assoimprenditori.bz.it)

Destinatari - Zielgruppe

Imprenditori, buyer, sales manager, salesmen

Obiettivi - Ziele

- **Sistematizzazione dei comportamenti improduttivi di chi negozia basata su un benchmark globale**
- **Le reazioni emotive in negoziazione e i sette comportamenti che generano reazioni emotive.**
- **Acquisire la conoscenza di tecniche che servono a superare le barriere generate dai comportamenti emotivi dei negoziatori**

Al termine del workshop il partecipante sarà in grado di riconoscere i comportamenti in modo razionale e associare più tattiche (atteggiamenti) volta a superare le barriere che limitano il raggiungimento dell'accordo.

Contenuti – Inhalte

La negoziazione è un sofisticato strumento di leadership sia tattico che strategico.

Dal 1975 dimostriamo che la gran parte delle negoziazioni può diventare tanto più fonte di soddisfazione quanto più è affrontata con metodo scientifico che include tecniche, strategie che generano potere e strumenti avanzati di influenza. Abbiamo dimostrato con trecentotrentamila imprenditori e manager nostri clienti come risolvere gli errori più drammatici che si svolgono al tavolo negoziale attraverso il know-how sostenuto dalla pratica dei nostri specialisti negoziatori.

Più operiamo con i nostri Clienti, più questi si rendono conto di quanto abbia valore la nostra consulenza che trasforma efficacemente situazioni apparentemente irrisolvibili e sostiene efficacemente l'interesse economico dei portatori di interesse.

Evitiamo di operare con aziende che pensano alla negoziazione come ad un corso off-the-self perché i Clienti che si avvalgono dei nostri servizi ci dicono che acquisiscono un supporto strategico per i reali obiettivi aziendali che produce un ritorno economico immediato. Ed abbiamo modo di dimostrarlo con i fatti.

Docente – Kursleiter

Stefano Beretta

Amministratore Delegato / Scotwork Italia srl

È Managing Partner & Presidente di Scotwork Italia dal 2011 e amministratore delegato di DARPA Consulting dal 2020. Nato a Milano, si è diplomato MBA presso la Bocconi Business School e laureato in Fisica a pieni voti alla Sapienza di Roma. Ha insegnato negoziazione al Trade Marketing & Sales Management Program di Bologna Business School. Svolge consulenza in tre aree funzionali specifiche principalmente a Top Manager e Board delle aziende Clienti. Supporta il team italiano di Scotwork Italia nelle attività di formazione negoziale soprattutto per i settori della distribuzione la produzione in ambito food, energia, lusso & industria. Ha svolto e svolge attività formative in presenza o virtuali con partecipanti da USA, Francia, Germania, Russia, Svezia, Grecia e Turchia. Prima di Scotwork ha acquisito le proprie competenze sul campo durante un periodo di 20 anni durante i quali è stato Direttore Commerciale, Direttore Marketing, Agente e Alliance & international sales manager nei settori industria leggera, TLC & Comunicazione.

Lingua di insegnamento – Unterrichtssprache

Italiano

Durata/calendario/orario - Dauer/Kalender/Stundenplan

20 aprile 2022

Dalle ore 11.30 alle 12.30 [on line](#)

Luogo di svolgimento - Abhaltungsort

Piattaforma Assoimprenditori Alto Adige

Termine di iscrizione - Anmeldeschluss

13 aprile 2022

Quota di partecipazione - Teilnahmegebühr

Evento gratuito