

Il 68% delle negoziazioni si conclude con un accordo meno soddisfacente di quello che si sarebbe potuto raggiungere.

Quali sono gli errori più comuni commessi dai negoziatori?
Come si può arricchire la propria preparazione?
Cosa si può fare per migliorare i risultati negoziali?

Gentilissimo/a ,

Le inviamo in allegato la presentazione del **SEMINARIO FORMATIVO “NEGOZIAZIONE STRATEGICA”** organizzato da S.R.M. Consulting & Coaching, che propone questa importante attività formativa avvalendosi della collaborazione del Centro Studi Negoziazione della NLP ITALY S.r.l. e dei suoi docenti.

Negoziazione Strategica è un seminario formativo condotto dal dott. **Alessio Roberti**, tra i massimi esperti italiani in ambito negoziale, che si caratterizza per un approccio potente che ha dimostrato di aumentare in modo esponenziale il rendimento nelle negoziazioni. Verranno presentati principi teorici e strumenti di immediato utilizzo che si basano sulle strategie di maggior successo sperimentate dai negoziatori più esperti a livello mondiale.

GLI OBIETTIVI: Il Seminario si propone di trasmettere agli Imprenditori, liberi Professionisti, Responsabili Risorse Umane, Direttori Commerciali, Capi Area, Venditori, Promotori Finanziari, Agenti Assicurativi, Agenti Immobiliari, Franchisee e Franchisor ed ai loro collaboratori gli strumenti indispensabili per

- Prepararsi più efficacemente alle negoziazioni a cui si prenderà parte;
- Evitare i tipici errori di percezione e di valutazione durante le negoziazioni;
- Separare e distinguere i “problemi” dalle “persone”;
- Costruire “contratti sociali” oltre che economici;
- Trattare più efficacemente con coloro che negoziano in modo scorretto.

IL METODO : Il seminario si basa sulle strategie di apprendimento sviluppate a partire dal 1920 dai centri di ricerca della prestigiosa **Harvard Business School**, studiati per preparare le persone alle dinamiche delle negoziazioni reali. In questo modo i partecipanti potranno confrontarsi fin da subito con le decisioni e le sfide delle negoziazioni.

GLI ARGOMENTI:

NEGOZIAZIONE STRATEGICA

La negoziazione “al tavolo” e quella “lontano dal tavolo”

NEGOZIARE SECONDO HARVARD

Il Metodo di Negoziazione sviluppato ad Harvard:

- ✓ Posizioni vs. Interessi
- ✓ Contratto economico e contratto sociale
- ✓ Posizioni, parti, interessi, questioni

COME LE PERSONE DECIDONO

Le strategie di pensiero delle persone e i loro processi decisionali

I SETTE principi della persuasione efficace:

- Similarità
- Autorità
- Scarsità
- Coerenza dell’impegno
- Reciprocità
- Riprova sociale
- Contrasto

LE LEVE DECISIONALI

Identificare ed utilizzare le argomentazioni che orientano il cliente al Sì

IL DOCENTE: DOTT. ALESSIO ROBERTI

È l'unico italiano specializzato in Negoziazione Strategica presso l'Università di Harvard e l'Università di Oxford. Da più di quindici anni lavora come consulente e formatore in numerose aziende nazionali e internazionali. Ha tenuto corsi presso istituzioni di rilievo come il Comando Generale della Guardia di Finanza. È l'editore di oltre cinquanta libri fondamentali di negoziazione, PNL e coaching. È inoltre l'autore del libro *Negoziare secondo Harvard*.

Data e Sede: 28/01/2010 presso Sala Congressi "501 HOTEL" Vibo Valentia

Nell'invitarLa a visionare con attenzione la presentazione del Seminario, il docente e le modalità di realizzazione del Seminario, rimaniamo a Sua completa disposizione per ogni necessità e Le ricordiamo che prenotando **entro il 23 Dicembre 2009**, potrà pagare la **quota promozionale scontata del 20% pari a € 200 (+ iva)**, anziché 250 (+ iva).

Cordiali Saluti
S.R.M. Consulting & Coaching