

CON IL PATROCINIO DI



CONFINDUSTRIA
Vibo Valentia

forma**MENTIS**

Seminario Formativo

“NEGOZIAZIONE STRATEGICA”

28 Gennaio 2010 – “501 Hotel” Vibo Valentia



NEGOZIAZIONE STRATEGICA

formaMENTIS

*“Non è la più forte delle specie che sopravvive,
né la più intelligente,
ma quella più **reattiva ai cambiamenti.**”*



oggi più che mai, è necessario **innovare** non solo nel prodotto
e nel processo produttivo: **anche nelle strategie.**

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

Ciò è determinato da una preparazione insufficiente e dagli errori commessi dai negoziatori.

Cosa si può fare per migliorare i propri **risultati**?



I negoziatori più esperti sanno che molte volte
quando le parti si siedono al tavolo,
i giochi sono già stati fatti... o almeno una buona parte.

La “negoziiazione strategica” è l’abilità di operare su due tipi di negoziazione:
quella che avviene “al tavolo” e quella che avviene “lontano dal tavolo”.

Che strumenti conosci per **negoziare strategicamente?**



*Conoscere le dinamiche della negoziazione e imparare a dirigerla è VITALE
in momenti di mercato difficili come questo,
in cui il cliente è maggiormente critico e ostile.*

Il seminario di **NEGOZIAZIONE STRATEGICA** è una full immersion di specializzazione in tecniche di **negoziazione e scienze della persuasione**.

Il seminario sarà tenuto dal Dr. **ALESSIO ROBERTI**, tra i massimi esperti nelle discipline di Negoziazione, che ti svelerà tutti i meccanismi, affinché la trattativa scorra favorevolmente e senza inutili dilazioni.

Apprenderai i metodi ed i principi di **negoziazione** sviluppati alla Scuola di Business più qualificata del mondo: la **Harvard Business School**. Una giornata dedicata all'apprendimento delle fasi salienti del percorso negoziale e i principali fattori strategici e umani che intervengono durante il processo.

Il seminario formativo ti guiderà verso la **migliore strategia**
per trasformare una relazione commerciale in
una durevole e proficua relazione personale



“È possibile che si dimentichino di quello che hai detto loro,
molto difficilmente si dimenticheranno
del **modo in cui li hai trattati.**” (A. Roberti)



E' stato dimostrato che l'approccio pratico e potente sviluppato dal *Centro Studi Negoziazione*, diretto da **Alessio ROBERTI**, unito alle strategie sviluppate dai centri di ricerca dell'*Università di Harvard*, aumenterà in modo esponenziale il **rendimento nelle negoziazioni**.

Il *Seminario di Negoziazione Strategica* è un'esperienza formativa di grande concretezza, dove teoria e pratica sono al lavoro insieme per raggiungere i seguenti obiettivi:

- 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.

Dr. Alessio ROBERTI

“Un buon insegnante entra nella stanza con molte buone risposte,
un buon negoziatore con molte buone domande.” (A.Roberti)



Direttore del *Centro Studi Negoziazione*, si è specializzato presso l'**Università di Harvard** in:

- “Negoziazione Strategica” alla Harvard Business School
- "Insegnamento della negoziazione all'interno delle organizzazioni" secondo il metodo Harvard al '**PON - Program On Negotiation at Harvard Law School**', il consorzio universitario dedicato allo sviluppo della teoria e della pratica nella negoziazione e della risoluzione delle dispute, composto dall'Università di Harvard, Tufts e dal MIT
- “Leadership e sviluppo delle persone ad alto potenziale (hi-potentials)” alla Harvard Business School.

Ha conseguito il titolo di “**Oxford Business Alumni**” specializzandosi in:

“Processi decisionali (decision-making), Persuasione e Negoziazione” presso l'Università di Oxford .

Dr. Alessio ROBERTI

*Ai suoi corsi partecipano ogni anno migliaia di persone di svariate professioni,
tra cui imprenditori, venditori, top manager e psicologi.*



Fra le numerose aziende che si avvalgono della sua consulenza ci sono alcune delle più importanti organizzazioni aziendali nazionali e internazionali tra cui:

Siemens Spa
Alleanza Salute - Gruppo Alliance Boots
Centro Sviluppo Artigianato - Vicenza
Assocomunicazione - Associazione delle Imprese di Comunicazione
Chiesi Farmaceutici Spa
Boehringer Ingelheim Spa
Ducato - Gruppo Banca Popolare Italiana
Megamark - Iper Famila - Famila - dok - A&O
YKK Italia Spa
Azimut Yachts Spa

Fra le istituzioni italiane in cui ha insegnato ci sono:
Accademia della Guardia di Finanza
Scuola Ispettori e Sovrintendenti della Guardia di Finanza
Comando Generale della Guardia di Finanza
Istituto Alti Studi della Difesa (IASD)
**Istituto Superiore delle Comunicazioni e delle Tecnologie
dell'Informazione del Ministero delle Comunicazioni**
Ministero della Difesa

Ha svolto attività di formazione specifiche all'interno dei gruppi parlamentari della Camera dei Deputati e Senato della Repubblica.

VANTAGGI di iscriverti ora

forma**MENTIS**

**Il seminario è a numero chiuso
cogli l'opportunità di partecipare
ed assicurati un posto nelle prime file**

Il seminario, con una formula intensiva ed a numero chiuso,
favorisce la concentrazione ed il rapporto quasi diretto con il formatore,
al fine di assicurare il miglior risultato nel minor tempo possibile.

**1 Giornata di grandi contenuti con
un Relatore di fama internazionale
riservata soltanto a**

100 persone

*L'assegnazione delle poltrone nelle prime file
verrà predisposta in base alla data
di prenotazione e versamento della quota.*

Quota di partecipazione

€ 250 (+ IVA)

Nel Pacchetto è compreso:

- Coffee Break
- Materiale didattico
- Attestato di partecipazione

COME ISCRIVERSI

Compila il modulo di partecipazione
allegato ed invialo al fax **0963.542534**



CONTATTI & SEGRETERIA ORGANIZZATIVA

Tel. 0963.263074 Lunedì – Venerdì dalle ore 9:00 alle ore 15:00

“formaMENTIS” è un Progetto ideato e sviluppato da



info@srmanagement.it - info@i-coach.it



formaMENTIS