



Mercuri International

# COME DIVENTARE UN NEGOZIATORE MIGLIORE



# PROGRAM OVERVIEW

Mercuri International

## COME DIVENTARE UN NEGOZIATORE MIGLIORE

### MIGLIORARE LE CAPACITÀ DI NEGOZIAZIONE

In questo programma i partecipanti acquisiscono una comprensione delle diverse fasi di una trattativa e imparano come affrontarle per gestire efficacemente l'intero processo di negoziazione.

#### AUDIENCE

Tutti i professionisti delle vendite che vogliono migliorare le loro strategie di negoziazione e diventare negoziatori di successo.

#### DURATA

Contenuti digitali: **3 ore**

#### MODALITÀ DI EROGAZIONE

100% digitale o in combinazione con lezioni in aula virtuale.

Contenuti interattivi, video, esercizi, questionari, documenti scaricabili e forum aperti per connettersi con la community. Tutto il materiale è supportato su computer portatili, tablet e smartphone.



# PRESENTAZIONE DEL PROGRAMMA

## 1. PREPARARE

Preparare una trattativa, applicando i cinque principi del “The Harvard Negotiation Concept”, analizzando le componenti variabili in termini di costi e valore, determinando i bisogni e i desideri per definire una strategia e identificare la compatibilità degli interessi del venditore e del cliente.

## 2. DISCUSSIONE

Sviluppare la credibilità durante la fase di discussione del processo, concentrandosi sulle informazioni chiave per la negoziazione. Scoprire come costruire le relazioni giuste, capire il valore degli elementi della negoziazione e chiarire le posizioni e gli interessi.

## 3. PROPOSTA

Preparare una proposta che consideri il valore dell'offerta per il cliente, l'urgenza di implementazione della soluzione, le variabili e le componenti fisse nonché la posizione e l'interesse del cliente.

## 4. TRATTATIVA

Raggiungere un accordo finale basato su una buona preparazione, discussione e comprensione della situazione di ciascuna parte. Concentrarsi sulle strategie che possono essere utilizzate per trattare con i clienti, gli stratagemmi che i clienti usano e l'importanza di spostare l'equilibrio di potere verso il venditore, al fine di ottenere un risultato positivo.

# PRESENTAZIONE DEI CONTENUTI

**1**

## INTRODUZIONE ALLA NEGOZIAZIONE

- Qual è il tuo stile di negoziazione?
- Cosa significa negoziazione
- Prerequisiti per la negoziazione
- Il processo di negoziazione

**2**

## PREPARAZIONE

- Il concetto di negoziazione di Harvard
- Analisi delle componenti
- Guida alla preparazione

**3**

## DISCUSSIONE

- L'importanza della fase di discussione
- Capire le posizioni e gli interessi

**4**

## PROPOSTA

- ZOPA (Zona di possibile accordo)
- BATNA (Migliore alternativa al Accordo Negoziato)
- Ordinare le concessioni
- I segnali per muoversi o fare una concessione
- Capire l'equilibrio di potere

**5**

## TRATTATIVA

- L'importanza della fase di contrattazione
- Le strategie da utilizzare
- Gli stratagemmi utilizzati dai compratori
- Le situazioni di stallo

# PERCORSO DI APPRENDIMENTO



**BENVENUTO**



**INTRODUZIONE ALLA  
NEGOZIAZIONE**



**PREPARAZIONE**



**PROPOSTA**



**DISCUSSIONE**



**TRATTATIVA**



**CERTIFICAZIONE  
DEL CORSO**



Sono inoltre disponibili sessioni virtuali durante il percorso di apprendimento



Mercuri International

GROW YOUR PEOPLE,  
GROW YOUR BUSINESS

