

FORMAZIONE



BUSINESS NEGOTIATION

OBIETTIVI

Il corso ha l'obiettivo di:

- fornire i concetti, gli strumenti cognitivi e le conoscenze per operare adeguatamente in un contesto negoziale globale
- accrescere le capacità relazionali e comunicative relative ai processi di gestione e negoziazione interpersonale
- condividere tra i partecipanti le esperienze ed individuare le "best practices"

COMPETENZE

L'intervento formativo permetterà alle risorse aziendali di:

- incrementare la propria capacità negoziale nei contesti globali
- accrescere la capacità di problem solving attraverso conoscenze mirate alla business negotiation in un ambiente multiculturale
- acquisire la consapevolezza, comprendere il diverso ambito culturale degli interlocutori ed agire secondo gli obiettivi prefissati in una particolare situazione

CONTENUTI e MATERIALE DIDATTICO

DESTINATARI

- La negoziazione ed il processo negoziale
- Tipologie, strategie, tecniche e stili di negoziazione
- Il negoziatore: gli skill richiesti (anche in ambito di Project Management Cycle)

export manager, international sales manager, marketing manager, procurement manager, bid manager, NGO manager

ORGANIZZAZIONE

Durata: 2 ore in modalità on line sincrona o 3 ore in presenza

Sede: Studio Legale Padovan, Foro Buonaparte 54 – Milano • via Firenze 32 – Roma

Metodologie Didattiche: formazione on line in modalità sincrona - formazione in aula - formazione in azienda training on the job e casistica operativa - e-learning - percorsi individuali

Progettazione Didattica: a catalogo o ad hoc

AGEVOLAZIONI

L'intervento formativo può beneficiare delle agevolazioni previste dai Fondi Interprofessionali per la Formazione Continua (Fondimpresa, Fondirigenti, Fondo Banche Assicurazioni, FAPI, altri)

Contatti:

https://studiopadovan.com/slp-academy/ - email: academy@studiopadovan.com

Dott.ssa Cristina Pessina: tel: +39 02.4814994 - cell. 339.3100697 - cpessina@essellepi.com