

CORSO di FORMAZIONE (8 ore) | Online  
**Strategie e tecniche negoziali nel mercato del Business**  
 20-27 febbraio 2024 • 9.30-13.00

Organizzato da Confindustria Alto Adriatico per il tramite di FORMINDUSTRIA FVG

**ISCRIZIONI**  
 Entro 12.02.2024



COMPETENZE RELAZIONALI e TECNICHE DI COMUNICAZIONE

**OBIETTIVI.**

Offrire ai partecipanti visioni e strumenti utili ad imparare a gestire correttamente i processi negoziali in un'ottica relazionale di medio/lungo termine. Gli obiettivi strategici di una organizzazione dipendono, oltre che dalla capacità di comprendere il mercato di riferimento e dai vantaggi competitivi che l'azienda stessa è capace di costruire, anche dalle capacità negoziali delle persone che interagiscono con il modo esterno. Clienti, fornitori, finanziatori e stakeholders in generale condividono con l'impresa alcuni obiettivi comuni ma rappresentano, per altri versi, delle controparti. Saper negoziare i propri interessi, creando valore aggiunto per gli altri, è una delle competenze più importanti nel mondo aziendale.

**CONTENUTI**

- Gli stili negoziali
- Il ruolo dei bisogni
- Il centro decisionale di acquisto
- Gli stili di acquisto
- Le aree del negoziato
- Fatti-Vantaggi-Benefici
- La comunicazione persuasiva
- La gestione delle obiezioni
- Il gioco delle concessioni
- Negoziazione distributiva e integrativa

**DOCENZA | Dott. Mauro Gregorat**\_Consulente e formatore

**DESTINATARI |** Responsabili Vendite, Responsabili Acquisti, Manager, Imprenditori

**QUOTE DI PARTECIPAZIONE | € 200,00 + IVA a persona** per aziende aderenti a Confindustria Alto Adriatico  
 E' prevista una **maggiorazione del 40% per aziende non associate**. Per iscrizioni multiple della stessa azienda al corso saranno applicate le seguenti riduzioni: **-10%** (2° iscritto), **-15%** (3° iscritto), **-20%** dal 4° iscritto in poi.

**IL SALDO DELLE QUOTE ANDRÀ EFFETTUATO AL RICEVIMENTO DELLA FATTURA** con bonifico bancario a favore di:

FORMINDUSTRIA FVG - Piazza A. e K. Casali 1 | 34134 TRIESTE - P.IVA 00818600322.  
 Banca Popolare di Cividale - Trieste IBAN: IT 32 K 05484 02201 000000420687.

Il corso sarà attivato al raggiungimento del numero minimo di partecipanti previsto. A chiusura dei termini di adesione sarà inviata una mail di conferma di avvio agli indirizzi mail indicati nella scheda di adesione.  
 Al termine del corso sarà rilasciato l'attestato di frequenza.

**MODALITÀ DI DISDETTA | Con comunicazione scritta a: [c.visintin@formindustria.org](mailto:c.visintin@formindustria.org)**

Il partecipante ha diritto di recedere dall'iscrizione fino alla scadenza dei termini di adesione senza alcun corrispettivo. Successivamente a tale data o in caso di mancata partecipazione senza comunicazione, verrà addebitata l'intera quota di partecipazione. È fatta salva la facoltà di indicare un altro nominativo della stessa azienda in sostituzione del rinunciante.

**POSSIBILITÀ DI FINANZIAMENTO |** Per le aziende aderenti a Fondimpresa le quote di partecipazione possono essere interamente finanziate con l'attivazione di un Piano Formativo. Per preventivi ed assistenza nella presentazione, gestione e rendicontazione dei piani, contattare Formindustria FVG – Dott.ssa Elena Clari - tel. 040366434 - [e.clari@formindustria.org](mailto:e.clari@formindustria.org).

**INFO |** Andrea Vazzano\_Tel. 040 366434 • Rosa Fraumene\_Tel 040 3750230

