

Negoziazione in Acquisizione e in Vendita

formazione@studiolascar.it - Tel. 02-320.629.757 Fax 02-700.429.407

Rivolto a

Agenti e Consulenti immobiliari

Grado di esperienza

Il corso ha caratteristiche tali da non richiedere un particolare grado di esperienza per trarne profitto: risulta interessante e utile a qualsiasi grado di esperienza.

Scopo del Corso

L'abilità nel condurre una trattativa e/o una negoziazione in senso lato, consiste nel definire accordi vantaggiosi e soddisfacenti pur determinando un senso di soddisfazione nella controparte. Risultati apparentemente incompatibili, ma in realtà perfettamente conciliabili non appena si cambia prospettiva nel modo di condurre la negoziazione. L'uso di strumenti comportamentali adeguati per operare sulle dinamiche emotive e sui criteri di valutazione della controparte, rende tali risultati realizzabili.

Una prospettiva più produttiva della negoziazione e i relativi strumenti operativi in grado di aumentare l'abilità nel gestirla, sono lo scopo del corso.

I benefici pratici di una maggiore abilità nel gestire la negoziazione sono riscontrabili in varie fasi dell'interazione col cliente: vendita, proposta, acquisizione, ribassi, accettazione, controproposta e nella gestione strategica della trattativa in generale.

Classificazione Formativa del corso: Potenziamento Abilità

Esperienza necessaria per frequentare con massimo profitto: Nessuna Limitazione

Background di formazione consigliato per frequentare con massimo profitto: consigliata precedente frequenza di almeno uno dei seguenti corsi: Argomentare e Convincere, Convincere e Negoziare, Acquisire e Ribassare, Incontri Teorico-Pratici di Acquisizione e Vendita





Argomenti e Contenuti

- Le visioni generali e il giusto approccio: Harvard Negotiation Project
- Distinzione tra motivazioni/interessi e posizioni assunte nella negoziazione
- Come indagare e individuare le motivazioni coscienti e latenti del cliente

IMPLICAZIONI DI ORDINE "RELAZIONALE"

- Come gestire il rapporto con le persone nella trattativa
- Atteggiamenti e comportamenti vincenti da adottare
- Come evitare i coinvolgimenti emotivi e personali
- Gestione delle emozioni (ansia, paura, collera ...) della controparte
- "Stress equilibrato": in cosa consiste, quali sono i vantaggi tattici e come indurlo nella controparte

STRUTTURA DELLA COMUNICAZIONE

- Come strutturare le frasi e la comunicazione verbale
- Il ruolo dei codici di comunicazione e dei sistemi di valutazione comportamentale
- Come creare disponibilità ad ascoltare e comprendere nella controparte

OPERATIVITÀ

- Quantificare e aumentare il potere di negoziazione
- Come stabilire la qualità dell'accordo (ideale, ipotetico, raggiunto)
- Pianificare la negoziazione: da cosa iniziare, quando e come presentare "l'offerta"
- Quando e come trattare i "punti difficili" e/o di disaccordo
- Dove incontrarsi e a quali condizioni
- Le variabili di negoziazione: cosa sono e come gestirle (in acquisizione e in trattativa)
- L'arte di inventare soluzioni per stabilire accordi e convergenze
- L'uso dei "criteri oggettivi" per superare i conflitti
- Come ottenere e come sfruttare le concessioni fatte e/o ottenute
- Strategie per quando la controparte fa "il gioco duro di posizione".
- Le tecniche classiche dei "giochi sporchi": conoscerli e smascherarli
- Come far sentire la controparte psicologicamente impegnata e soddisfatta

Didattica

Durata

Il corso si svolge in 2 giornate,
dalle ore 10.00 alle ore 13.00 e dalle ore 14.00 alle ore 17.00

Numero di Partecipanti

Al fine di agevolare l'apprendimento e l'acquisizione di nuovi modelli comportamentali la partecipazione è a numero chiuso e limitata a 12 persone.

Sussidi Didattici e Attestato di Partecipazione

La partecipazione al corso comprende:

- dispense dello Studio Lascar sugli argomenti trattati
- il rilascio dell'attestato di partecipazione a tutti coloro che hanno integralmente rispettato la frequenza.

Quota di Partecipazione

Partecipazione Completa: € 290,00 al netto delle imposte.

Modalità di pagamento: 30% dell'intera quota all'iscrizione e il saldo entro 10 giorni dall'inizio del corso.