



AKTIVA S.r.l.
Consulenza aziendale
Formazione professionale
Marketing

**SCHEMA CORSO DI FORMAZIONE
PER IL PERSONALE DOCENTE**



M.I.U.R.

Accreditamento con
Decreto del 13/07/2004
quale soggetto che offre
formazione ai sensi del
D.M. n. 177/2000 e
Direttiva 170/2016



REGIONE
BASILICATA

Accreditamento con
D.D. n. 1364 del
11/12/2003 e D.D. n.
01082 del 02/12/2013
quale sede di
formazione prof.le



Test Center
ACTB0001

SOCIETÀ DANTE ALIGHIERI
IL MESTIERE DI ITALIANO



Centro Certificatore
PLIDA per la
Lingua Italiana
nr. 111397



progressive people

Ei-Center Master
per il rilascio della
certificazione
informatica EIPASS



LA NEGOZIAZIONE

- > La negoziazione è ricerca di un nuovo equilibrio fra parti e interessi.
- > Negoziare vuol dire gestire diversità: accettare la diversità è il punto di partenza.
- > Vantaggi della negoziazione.
- > Negoziare deve portare ad un "compromesso ricco".
- > La negoziazione richiede un approccio sistemico.
- > Ostacoli alla positività negoziale.
- > Come si negozia: modelli e accorgimenti.
- > Preparazione della negoziazione.
- > Tre categorie di problemi: percezione, emozione, comunicazione.
- > Né stravincere né dominare.
- > Esiti della negoziazione e sviluppo degli accordi.
- > Il negoziatore efficace.
- > Trattative complesse.
- > Saper conseguire risultati positivi mantenendo la relazione.

DURATA: 20 ORE

PREZZO: € 150,00 A PARTECIPANTE (MIN. 20 ADESIONI)

esente IVA ex art. 10 n. 20 D.P.R. n. 633/1972

