

OFFERTA FORMATIVA > SVILUPPO PERSONALE

Managerial NegotiActor

Strumenti efficaci per negoziare
nella nostra quotidianità

È dedicato a persone che gestiscono situazioni negoziali di vario tipo (colloqui, riunioni, meeting, eventi) e che necessitano di un metodo pratico e di facile applicabilità.

L'approccio originale non si basa semplicemente su tecniche verbali, ma sulla comprensione e gestione dei reciproci elementi e fattori emozionali che rischiano di far naufragare la comunicazione, per raggiungere la soddisfazione di tutte le parti in gioco.



mindful amazing powerful process



Chi siamo

Accompagnare persone e organizzazioni nel cambiamento: questo è ciò che amiamo fare, andando oltre le rigide distinzioni tra formazione e consulenza.

Partiamo dallo sviluppo dell'individuo e della sua eccellenza nel cuore dell'azienda, per sostenerne i processi evolutivi.

La nostra forza è il connubio tra la grande esperienza del team e la capacità di proporre contenuti all'avanguardia di un'offerta internazionale, avvalendoci di un pool di professionisti specializzati in diversi settori.

segue →

Perché

Saper strutturare una corretta conversazione manageriale significa poter aumentare la propria influenza all'interno dell'organizzazione e del network di riferimento.

Quali e quanti sono i costi di una negoziazione non corretta o di una comunicazione poco orientata al risultato?

Come possiamo fare per migliorare la nostra capacità di coinvolgere gli altri verso un obiettivo o verso una strategia?

NegotiActor ci guida attraverso le aree di difficoltà che incontriamo quotidianamente: un momento formativo che raccoglie le competenze comunicative già acquisite per portarle a un livello superiore.

Cosa

È un Workshop che coinvolge in maniera estremamente pragmatica persone che hanno l'esigenza di relazionarsi in maniera diversa con gli altri (colloqui, riunioni, meeting, eventi).

La sessione si propone innanzi tutto di individuare i principali ostacoli personali per superarli e mettere a frutto le proprie capacità. La condivisione delle principali tecniche di negoziazione completa il percorso.

Come

Workshop estremamente partecipativo e interattivo, grazie anche alla innovativa metodologia Mapp® che facilita l'individuazione delle soluzioni più coerenti con la propria cultura organizzativa.

I partecipanti sviluppano un vero e proprio laboratorio con la guida del facilitatore che fornirà supporto e materiali per favorire lo sviluppo.

In aula verranno attivati esercizi orientati all'applicazione di quanto condiviso in modo da poter sperimentare direttamente il proprio miglioramento.

Il workshop è interamente personalizzabile, sia nella struttura che nei contenuti (es. tipologie specifiche di negoziazione).

Risultati

- Individuazione degli obiettivi chiave della negoziazione.
- Rimozione degli ostacoli personali.
- Condivisione di metodo e strumenti innovativi.
- Identificazione dei comportamenti chiave nella relazione.
- Individuazione dei momenti di stallo per superarli.

PER SAPERNE DI PIÙ



[vai al sito visionmind](https://www.visionmind.it)



info@visionmind.it