

## Presentazione

Viviamo in un contesto dove tutto viene negoziato attraverso una modalità antagonista, dove qualcuno deve vincere e, quindi, immancabilmente qualcun altro perderà.

Non è un gran vivere: ci si creano tanti nemici che non aspetteranno altro che farcela pagare.

I nostri affari certamente risentiranno di un tale approccio e i clienti, dopo aver fatto qualche affare con noi, decideranno di non concluderne altri se sono convinti di essere stati trattati male o addirittura truffati o se semplicemente avranno ricavato meno rispetto alle loro aspettative iniziali.

Proviamo a liberarci della trattativa antagonista: se il nostro interlocutore non è soddisfatto, non avremo vinto nulla.

Cerchiamo, quindi, di collaborare e di essere entrambi soddisfatti della negoziazione; questa sarà la base per successive negoziazioni di successo e per uno stabile e duraturo rapporto professionale.

L'obiettivo è far comprendere com'è possibile lavorare meglio e ottenere risultati migliori collaborando con l'interlocutore e cercando di capire come è possibile ottenere ciò che vogliamo soddisfacendo anche le altrui esigenze.

### Destinatari del corso

Imprenditori, direttori, responsabili di settore, liberi professionisti, venditori.

## Programma

Durata del corso: 24 ore, distribuite in 6 incontri di 4 ore ciascuno, presso la sede della Paganin & Associati, Via Col di Salce 5/A – Belluno.

Il corso svilupperà le seguenti tematiche:

- ✓ **Introduzione alla comunicazione: modelli PNL e analisi transazionale;**
- ✓ **Passare dall'antagonismo alla collaborazione:**
  - non raccogliere l'ostilità altrui
  - concentrarsi sul problema, non sulle persone
  - sentirsi soci, non avversari
  - invece di pensare a vincere la partita, cercare di capire la posizione dell'altro.
- ✓ **Creare un clima di fiducia attraverso l'ascolto:**
  - ascoltare il 70% e parlare il 30%
  - approfondire con domande
  - non interrompere
  - non contraddire l'interlocutore
  - far capire che si capisce
- ✓ **Servizio al cliente:** elementi irrinunciabili nella comunicazione con il cliente;

Ogni giornata prevede role-playing del gruppo di studio.

## Informazioni

### Sede del corso:

Via Col di Salce 5/A – Belluno

### Segreteria organizzativa:

Paganin & Associati

tel. 0437 296460

fax 0437 296990

formazione@paganinassociati.it

### Costo del corso:

€ 900

### Col voucher dell'80%:

€ 180

### Docente:

**Franco Cadore** ha conseguito la laurea in Sociologia dei fenomeni comunicativi e culturali e partecipato a diversi Master in Programmazione Neuro Linguistica e Comunicazione Efficace. E' docente in corsi FSE e di Formazione Lavoro e autore di numerose pubblicazioni nel campo della comunicazione.

## \*Formazione Individuale Continua

La Regione del Veneto ha pubblicato sul portale *Formazione Individuale Continua* [www.centropolo.cuoa.it](http://www.centropolo.cuoa.it) un catalogo elettronico, attraverso il quale gli utenti possono costruire un percorso personalizzato, in base alle proprie esigenze formative, scegliendo tra i corsi inseriti dagli Organismi di Formazione.

Si tratta di un'attività innovativa, caratterizzata dall'introduzione del **voucher**, che offre l'opportunità di accedere al corso con un **finanziamento pubblico pari all'80% del costo complessivo**. L'accesso al finanziamento pubblico è subordinato all'inserimento in posizione utile nella relativa graduatoria delle candidature regolarmente pervenute.

La domanda di finanziamento per il corso "*Negoziazione collaborativa: trattativa Win-Win*" dev'essere effettuata **entro il 3 maggio 2005**.

Gli uffici della Paganin & Associati sono a disposizione per guidarVi nelle pratiche per effettuare la domanda di voucher.

## Chi siamo

La **Paganin & Associati** è una società di Consulenza aziendale e di Formazione del

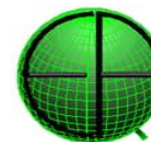
Personale accreditata dalla Regione Veneto, che opera da oltre un decennio sul mercato del Triveneto.

Tre sono i settori di attività:

**Formazione:** progetti realizzati per le specifiche esigenze dell'azienda, corsi formativi per il personale di aziende diverse sulla stessa materia e corsi di *formazione individuale*, diretti alle persone che vogliono accrescere le proprie competenze e professionalità. I corsi si distinguono per le tematiche proposte, monitorate sui fabbisogni colti sul mercato, e per la docenza affidata a professionisti affermati nel settore.

**Consulenza:** Consulenza di Direzione, Qualità, Gestione della Commessa con software applicativi e Progetti di Sviluppo aziendale e del territorio;

**Manager in Affitto** (Temporary Manager), che sopperisce nei ruoli "chiave" dell'impresa al deficit di competenze interne.



PAGANIN & ASSOCIATI  
32100 Belluno - Via Col di Salce n 5/A  
Tel. 0437 296460 Fax 0437 296990  
E-mail [formazione@paganinassociati.it](mailto:formazione@paganinassociati.it)  
[www.paganinassociati.it](http://www.paganinassociati.it)

### Corso di Formazione

# “NEGOZIAZIONE COLLABORATIVA: TRATTATIVA WIN-WIN”

La

**Paganin & Associati**

Società di Consulenza e Formazione del Personale

propone sul  
**catalogo elettronico  
della Regione Veneto**

l'opportunità di partecipare al  
corso e beneficiare di un  
**finanziamento pubblico pari  
all'80% del costo**  
domanda di voucher **entro il 3 MAGGIO 05\***

**Giugno – Luglio 2005**

Docente: Franco cadore