Scheda di adesione ::

da compilare e restituire a PAVIASVILUPPO tramite fax al n. 0382.393270 o via mail paviasviluppo@pv.camcom.it

La ditta_____

Con sede a _____via_____

CAP_____Città_____Prov. _____

Tel. _____Fax _____e-mail_____

Cod. Fiscale/P. IVA_____

Settore azienda_____

Nominativo partecipante _____

Ruolo in azienda_____

Luogo e data di nascita _____

Dà la propria adesione al corso **La negoziazione efficace: tecniche relazionali e tattiche commerciali** (11 ottobre '12)

GARANZIE E DIRITTI DELL'INTERESSATO IN OTTEMPERANZA AL DECRETO LEGISLATIVO 196/2003 SULLA "RISERVATEZZA" Ai sensi dell'art. 13 del Decreto Legislativo 196/2003 si informa che i dati personali raccolti a mezzo della presente scheda saranno trattati sia a mezzo di sistemi informatici sia manualmente, osservando le disposizioni di cui all'art. 31 (obblighi di sicurezza). Le finalità del trattamento sono da individuare in scopi organizzativi/gestionali per la realizzazione dell'attività formativa e di programmazione di ulteriori interventi formativi che rientrano nell'attività istituzionale di Paviasviluppo. Il conferimento dei dati è facoltativo. Un eventuale rifiuto impedisce tuttavia la fornitura del servizio e gli adempimenti legali e fiscali ad esso connessi. Titolare del trattamento è Paviasviluppo e responsabile è il Direttore. L'interessato ha diritto, ai sensi dell'art. 7 della suddetta legge, di avere conferma dell'esistenza dei dati che lo riguardano, di cancellarli, rettificarli o aggiornarli e di opporsi al trattamento effettuato ai fini di informazione commerciale, invio di materiale pubblicitario, vendita diretta, compimento di ricerche di mercato. Il sottoscritto interessato con la firma apposta in calce conferma di essere stato informato ai sensi dell'art. 13 legge 196/2003 circa finalità e modalità di trattamento e ai sensi dell'art. 7 dei propri diritti. Attesta il proprio consenso al trattamento dei dati personali per le finalità sopra specificate.

Data_____Firma e timbro_____

Paviasviluppo- Azienda Speciale Camera di Commercio di Pavia
C.so Strada Nuova 47/d (ingresso Cupola Arnaboldi) 27100 Pavia
Tel. 0382.393271-235
Fax 0382.393270
E-mail paviasviluppo@pv.camcom.it
Seguici su Facebook: http://www.facebook.com/paviasviluppo.cciaapavia

AZIENDA CON SISTEMA DI GESTIONE PER LA QUALITA' CERTIFICATO DA DNV = UNI EN ISO 9001:2008=

SOGGETTO ISCRITTO ALL'ALBO REGIONALE DEGLI OPERATORI ACCREDITATI PER I SERVIZI DI IS TRUZIONE E FORMAZIONE PROFESSIONALE

CORSI INTERAZIENDALI

PAVIASVILUPPO
Azienda Speciale Camera Commercio Pavia

La negoziazione efficace: tecniche relazionali e tattiche commerciali

Pavia, 11 ottobre 2012

Gli obiettivi

- Comprendere **bisogni e desideri dei clienti consumatori**, relazionandosi produttivamente con ciascuno di essi;
- **Organizzare e condurre trattative** finalizzate, trattando tutte le variabili tipiche della trattativa;
- **Gestire costruttivamente le obiezioni** per ottimizzare i tempi della trattativa;
- Sviluppare una **comunicazione** finalizzata, strategica, sintetica, convincente.

A chi si rivolge

Il corso è rivolta a Direttori Vendite, Direttori Marketing, Direttori Acquisti, Imprenditori coinvolti nelle trattative; Capi Area, Personale amministrativo addetto alle trattative, Agenti-Rappresentanti di Commercio, Procacciatori d'affari e chiunque necessiti di sviluppare abilità negoziali in modo non casuale

Contenuti

- Significato del concetto di negoziazione ; perché è necessario essere pronti a negoziare.
- La reputazione aziendale e personale come base solida

- Non solo tecniche di vendita (elenco contenuti)
  - Componenti fondamentali per effettuare una valida negoziazione
- Ottima capacità di comunicare (elenco contenuti)
  - Componenti fondamentali della comunicazione finalizzata
  - La capacità e la volontà di ascoltare
- Leadership relazionale verso tutti gli stake olders
  - Concetto di leadership
  - Componenti della leadership
  - Ottimizzazione della leadership
- Timing prestabilito, per tutelare i tempi di tutti i partecipanti
  - Tempi tecnici di negoziazione
  - L'importanza del tempo nella negoziazione
- Marketing oriented mind (come abituarsi a pensare sempre in logica di Marketing)
- Ipotesi Strategiche
  - Breve medio lungo termine
  - Di crescita
- Attività preliminari alla negoziazione
  - Ricerche di mercato e commerciali
  - Introspezione sul cliente
  - Segmentazione di mercato
  - Individuazione di bisogni e desideri dei clienti
  - La determinazione del prezzo giusto
- Confini del gioco negoziale
  - Quando serve
  - I partners alternativi: vanno individuati prima di negoziare
  - La prima mossa: il vostro vantaggio
  - Transazione: l'approccio transazionale
  - Punto di resistenza
  - Prezzo di riserva
  - Minimo profitto atteso
- Equità e flessibilità

Relatore: dott. Gianfranco Bianchi

Durata e sede

11 ottobre 2012 dalle ore 9.15 alle ore 17.15 (7 ore)
Sede: Paviasviluppo, C.so Strada Nuova 47/d (ingresso Cupola Arnaboldi)

Modalità di partecipazione

Il corso prevede una **quota di partecipazione** individuale di **100,00 Euro + IVA (21%)**.
Nel caso di più partecipanti di una stessa azienda è prevista una riduzione del 30% per ogni iscritto oltre al primo.

La quota di partecipazione dovrà essere versata a mezzo **Bonifico Bancario** – codice iban: IT 63 I 05048 11302 000000046590 – **Intestato a: PAVIASVILUPPO**, Azienda Speciale Camera Commercio Pavia, **presso Banca Popolare Commercio e Industria**, Corso Strada Nuova 61/c, Pavia, **specificando la causale del versamento**. A seguito del pagamento verrà rilasciata regolare fattura.
L'iscrizione si intende perfezionata al ricevimento da parte di PAVIASVILUPPO della scheda di adesione compilata e sottoscritta, accompagnata dalla ricevuta del versamento della quota prevista, entro 7 giorni dalla data di inizio del corso.

In caso di disdetta sarà restituito il 50% della quota di partecipazione ai iscritti che recedono dal corso entro il terzo giorno precedente la data di inizio. Negli altri casi la quota non potrà essere resa. Sarà comunque rilasciato il materiale didattico.

Le iscrizioni verranno accettate in base all'ordine cronologico di arrivo.

PAVIASVILUPPO si riserva la facoltà di rinviare o annullare il corso qualora non sia raggiunto il numero minimo di partecipanti. Le quote versate verranno restituite.

AL TERMINE DEL CORSO VERRA' RILASCIATO UN ATTESTATO DI FREQUENZA