

NEGOZIARE SMART

Laboratory of Personal & Professional Knowledge

Negoziare Smart: Il Laboratorio

La necessità di cambiare ed evolvere per rimanere al passo con le rivoluzioni del mercato è ormai data per assodata, ma questo non vuol dire che sia facile e normalmente accettabile nel nostro quotidiano. Per istinto, per pigrizia o più semplicemente per paura dell'ignoto gran parte delle persone spesso rimane incatenata alle proprie abitudini e rifiuta con ogni forza le novità, non accorgendosi che in realtà la mancanza di evoluzione significa perdere capacità negoziale e interesse da parte del cliente. In particolare in "epoca covid e post covid", è essenziale sviluppare skills specifiche per poter continuare e anzi evolvere il proprio ruolo negoziale e commerciale anche in modalità remota.

Competenze e Obiettivi

Il percorso è studiato appositamente per lavorare sulle proprie **modalità di interazione e comunicazione** con l'altro, specificatamente in una relazione **fornitore-cliente**. Partendo dallo status attuale e analizzando il proprio protocollo comunicativo utilizzato, si andranno a identificare i punti di forza già in essere nella comunicazione in presenza per traslarli in maniera ottimale nel modus a distanza; in parallelo ovviamente si cercheranno di sviluppare competenze proprie della **modalità remote di interazione commerciale**, al fine di avere una panoramica completa degli strumenti a propria disposizione.

Il percorso è pensato specificatamente per tutte le figure che hanno necessità di sviluppare interazioni negoziali da remoto: commerciali a tutto tondo in primis, ma anche manager, responsabili di Business Unit, imprenditori e liberi professionisti / consulenti.

Modalità erogazione corso e didattica

Il laboratorio ha base fortemente pragmatica e mira all'acquisizione di competenze e abilità immediatamente spendibili:

- Analisi del materiale e del protocollo comunicativo in essere adottato dal Cliente in fase di contatto diretto (*prospect vs consolidato*)
- Conversione/ottimizzazione della comunicazione scritta (e-mail, brochure, materiale promozionale, ecc...) ed elettronica (presentazioni, e-brochure, ecc...)
- Adattamento ad un registro "virtuale" che possa cogliere l'attenzione del potenziale / consolidato Cliente
- Amministrazione dell'agenda: fissare la videoconferenza e stabilire la durata ottimale della sessione in funzione dell'obiettivo commerciale (*prospect vs follow-up*)
- Gestione registica e di setting prossemico / comunicativo del videocontatto: standing e brand identity

Operativamente...

Le sessioni si svolgeranno o in presenza presso le sedi operative di una delle consociate di ITCore Group oppure da remoto tramite videoconferenza Cisco Webex. Nell'intervallo tra una sessione e la successiva sarà a disposizione dei partecipanti un'area riservata per la gestione dei progetti assegnati, calendarizzazione, avvisi, interventi e comunicazioni formali e/o richieste specifiche laddove necessario, in modo da poter garantire una supervisione costante e continua per tutti i partecipanti.

In caso di partecipazione ad un minimo di 85% del monte ore previsto, sarà rilasciato a tutti i partecipanti un attestato ufficiale Academy.

Il Laboratorio è focalizzato su **sviluppo di competenze di tipo Soft**, anche partendo dal proprio vissuto personale. Per questo motivo potrà essere attivato anche in modalità one-to-one, con una maggiore quindi attenzione e personalizzazione sull'individuo.

Di seguito i contenuti sviluppati durante gli incontri del percorso formativo (da confermarsi in fase di iscrizione formale):

CONTENUTI	Ore	Giornata
1. Il protocollo comunicativo in essere: analisi, prospect e consolidato	2	1
2. Conversione / ottimizzazione della comunicazione scritta	2	2
3. Lavorare sul registro virtuale per cogliere attenzione del cliente	2	3
4. Amministrare l'agenda: videocall e obiettivo commerciale	2	4
5. Regia, setting e videocontatto: standing e brand identity	2	5