



FRANCESCA GINO

Docente alla Harvard Business School e autrice di "Talento Ribelle"

CHANGING THE GAME

Il valore della creatività per una negoziazione efficace

Sales Transformation



21 e 25 giugno dalle 15.00 alle 17.00 (DATE TBC)

21 e 25 giugno dalle 11.00 alle 13.00 (DATE TBC)

Il successo manageriale ed esecutivo richiede la capacità di **negoziare efficacemente, convincere gli altri e prendere decisioni**. Sia che stiate concludendo un accordo con dei fornitori, cercando di concludere un accordo con potenziali clienti, raccogliendo fondi dagli investitori, prendendo decisioni all'interno di un team, gestendo un conflitto all'interno dell'azienda o affrontando una disputa che si dirige verso un contenzioso, la vostra **capacità di negoziare** influirà sulle vostre prestazioni. Questo workshop, in tre parti, vi permetterà di diventare più efficaci nel modo di **prendere decisioni**, influenzare gli altri e negoziare.

Ogni Masterclass avrà la presentazione di una case History Aziendale

FOCUS ON:

- Strumenti e tecniche per gestire i fenomeni interconnessi di creazione e rivendicazione di valore nella negoziazione
- Strategie per realizzare una partnership commerciale
- Strumenti per gestire il "back table", la negoziazione con la propria organizzazione
- Assessment sugli approcci alle situazioni difficili come i conflitti
- Come affrontare al meglio le persone che tendono ad affrontare le situazioni difficili in modo prevedibile

TARGET:

Imprenditori e manager, tutte le funzioni commerciali preposte alla vendita, account manager, sales manager.