
IL NEGOZIATORE VIRTUALE



IL PROGRAMMA DI
FORMAZIONE ONLINE PER
UNA NEGOZIAZIONE
VIRTUALE D'ECCELLENZA

SOMMARIO

Viviamo in un mondo sempre più digitalizzato, in cui le negoziazioni si svolgono con meno incontri faccia a faccia o conversazioni telefoniche, talvolta persino nella loro totale assenza. Analogamente, l'apprendimento digitale per i professionisti è oggi più che mai la norma, offrendo praticità, valore ed efficacia.

Questo nuovissimo workshop di The Gap Partnership combina queste nuove realtà commerciali per offrire un'innovativa esperienza di apprendimento online ai negoziatori di tutto il mondo.

Attraverso questo workshop, i partecipanti imparano le strategie e le tattiche legate alle best practices, che possono essere adottate durante qualsiasi negoziazione, di persona, via e-mail o per telefono, per un successo garantito.

CARATTERISTICHE PRINCIPALI

- ✓ Un workshop interamente online che consente ai partecipanti di frequentarlo ovunque si trovino nel mondo
- ✓ Fornito "dal vivo" da consulenti di negoziazioni esperti con anni di comprovata esperienza commerciale
- ✓ Un'introduzione completa sui principi fondamentali della negoziazione abile
- ✓ Approfondimenti e formazione sui 14 comportamenti essenziali del negoziatore
- ✓ Un percorso comprovato in 8 fasi che può essere adottato per tutte le negoziazioni attuali e future, virtuali o faccia a faccia, per garantire risultati ottimali
- ✓ Giochi di ruolo basati sul mondo reale, che includono una negoziazione condotta interamente via e-mail
- ✓ Accesso a una suite di sofisticati strumenti di pianificazione online
- ✓ Profilazione online e feedback a 360°

**PER ULTERIORI INFORMAZIONI
contattaci tramite il sito
thegappartnership.com**

DESCRIZIONE

Con la vita moderna, fatta di e-mail, videochiamate, SMS e messaggistica istantanea, molte negoziazioni si svolgono senza incontrare o addirittura vedere l'interlocutore con cui si svolge la trattativa. Queste negoziazioni "virtuali" possono rivoluzionare il processo tradizionale, eliminando dall'equazione tecniche come la lettura del linguaggio del corpo.

Il Negoziatore virtuale ti insegna le nuove regole, le strategie e le tattiche che possono aiutarti a incrementare la tua fiducia e a ridurre lo stress, persino quando affronti virtualmente la negoziazione più difficile.

Imparerai un semplice percorso in 8 fasi che potrai utilizzare quotidianamente per qualsiasi negoziazione. Dopodiché, ti mostreremo come adattarlo e applicarlo alle interazioni a distanza in cui i media digitali sono la principale piattaforma di negoziazione.

Uscirai da questo workshop con una perfetta padronanza delle tue capacità di negoziare, sia personalmente sia virtualmente, e con la sicurezza di gestire tutte le tue negoziazioni da vero esperto.

The Gap Partnership è la principale società al mondo di consulenza negoziale. Da oltre 20 anni, ci occupiamo di insegnare le capacità di negoziazione ai clienti di tutto il mondo. Questo corso ti garantisce l'insegnamento di competenze in grado di cambiarti la vita e che sono oggi più rilevanti che mai.

QUESTO PROGRAMMA È IDEALE PER TE SE...

Sei un negoziatore commerciale che cerca di sviluppare competenze di negoziazione sia faccia a faccia sia online.

Stai affrontando cambiamenti nel comportamento di clienti e fornitori, tra cui divieti di viaggio, diminuzione degli incontri di persona e un aumento delle negoziazioni virtuali e via e-mail.

Sei alla ricerca di un corso sulle competenze di negoziazione che si svolga interamente online, evitandoti la necessità di viaggiare.