

CORSO DI FORMAZIONE

LA NEGOZIAZIONE NEL LEASING

Lunedì 13 e Martedì 14 ottobre 2003

Milano, Novotel Milano Est Aeroporto (Via Mecenate, 121)

PROGRAMMA

Lunedì 13 ottobre 2003

9:30 – 10:30	Il conflitto e l'ottimizzazione dei risultati: il gioco "just do it!" Gli atteggiamenti mentali vincenti: la matrice di Carlo M. Cipolla
10:30 – 10:45	Coffee Break
10:45 – 12:00	Esercitazione: il caso Ted Coltrane
12:30 – 13:00	Gli elementi della negoziazione: temi, parametri, bisogni, opzioni, alternative, impegno e relazione
13:00 – 14:00	Pranzo
14:00 – 15:30	Gli elementi della negoziazione ed il caso Ted Coltrane
15:30 – 15:45	Break
15:45 – 17:30	Esercitazione: il caso Cosimo Cosimi
17:30 – 17:45	Chiusura della prima giornata di Corso

Martedì 14 ottobre 2003

- | | |
|----------------------|---|
| 9:00 – 9:15 | Riepilogo della giornata precedente |
| 9:15 – 10:30 | I problemi della negoziazione, i comportamenti ostacolanti e gli elementi facilitanti la negoziazione |
| 10:30 – 10:45 | Coffee Break |
| 10:45 – 12:00 | Le fasi della negoziazione: preparazione, conduzione della trattativa, l'analisi finale della negoziazione |
| 12:00 – 13:00 | Esercitazione: come preparare una negoziazione di successo (caso concreto) |
| 13:00 – 14:00 | Pranzo |
| 14:00 – 15:30 | La comunicazione persuasiva: i fatti, i concetti, i valori |
| 15:30 – 15:45 | Break |
| 15:45 – 17:30 | Esercitazione: il caso Damiano Cecchi |
| 17:30 – 17:45 | Chiusura del Corso |