
Il Negoziatore Virtuale 2.0



Acquisisci la padronanza
dell'efficace e affidabile arte
della comunicazione virtuale

Sommario

Questo workshop è una risposta innovativa, unica e pratica al mondo moderno in cui trascorriamo una parte sempre maggiore della nostra vita professionale a comunicare virtualmente.

Questa nuova realtà contrasta con il fatto che molti negoziatori altamente qualificati hanno perfezionato la loro abilità in contesti faccia a faccia. Non è possibile trasferire queste abilità in un ambiente virtuale in modo automatico poiché le regole d'ingaggio sono diverse e variano in base alla piattaforma utilizzata.

Pertanto, lo scopo principale del Negoziatore Virtuale 2.0 non è insegnare le abilità negoziali in quanto tali, ma piuttosto come adattarle e implementarle in modo efficace nei vari ambienti online.

Completato il workshop, i partecipanti avranno acquisito una comprensione e una fiducia che consentiranno loro di massimizzare il valore delle negoziazioni attraverso l'impiego consapevole delle abilità di comunicazione virtuale, a prescindere dalla piattaforma.

Caratteristiche principali

- Il workshop si svolge online, così è possibile partecipare da qualunque luogo del mondo
- Riservato a 12 partecipanti per ottimizzare l'apprendimento
- Una miscela altamente efficace di apprendimento online, apprendimento online guidato da un tutor, lavoro di gruppo e individuale oltre a negoziazioni simulate
- L'inizio del workshop prevede un ripasso dei principi fondamentali della negoziazione
- I moduli successivi approfondiscono ognuna delle principali piattaforme di comunicazione virtuali e le modalità per utilizzarle con successo
- Il contenuto del corso è adatto sia ai professionisti millennial e della generazione Z che ai negoziatori di esperienza
- Accesso a una suite di sofisticati strumenti di pianificazione online
- Profilazione online e feedback a 360°

Descrizione

Il Negoziatore Virtuale 2.0 inizia con un programma di eLearning, "The Foundation Negotiator", che serve come ripasso dei fondamentali della negoziazione. I partecipanti conducono inoltre una negoziazione interamente via e-mail, che serve quindi come punto di riferimento per i loro progressi nel corso del workshop.

I quattro moduli successivi analizzano insidie, opportunità e approcci alle best practices per le negoziazioni via e-mail, SMS, messaggistica istantanea, telefono o audioconferenza, e videoconferenza.

Durante tutto il corso, ai partecipanti vengono insegnate abilità di comunicazione in ciascun mezzo, includendo come garantire che l'interpretazione dei loro messaggi si allinei con le loro intenzioni, e come domandare e ascoltare in modo efficace per ottenere le informazioni e gli approfondimenti necessari per una negoziazione proficua.

Il workshop esamina anche l'impatto delle negoziazioni virtuali sulla percezione del potere e come leggere lo stato emozionale della controparte in un contesto virtuale. I partecipanti apprendono come gestire consapevolmente le espressioni facciali e la voce per ottimizzarne l'effetto, e quali misure possono adottare per garantire che lo sfondo, la videocamera e l'aspetto generale supportino i messaggi che desiderano comunicare.

Esercizi pratici attraverso prove pratiche di comprensione dei punti di apprendimento per accertarne l'acquisizione e la possibilità di replicarli nel mondo reale.

Questo programma è ideale per te se...

Sei un negoziatore commerciale esperto che cerca di adattare le sue abilità a diversi ambienti virtuali.

Sei un "nativo digitale" con una certa competenza negoziale e desideri sviluppare le tue capacità.

Stai cercando un corso di formazione diverso da qualunque corso frequentato in precedenza che ti offra un vantaggio competitivo nelle negoziazioni, nella vita professionale ma anche nella vita privata

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