

### Tattiche negoziali avanzate con clienti e fornitori

Metodi, stili e artifici per condurre le trattative

- **Un metodo** razionale in ambiente emotivo. Fondamenti di **comunicazione**.
- Dieci stili comunicativi secondo Norton. Cinque **stili relazionali** secondo Whitoma. Tre **stili negoziali** secondo Rumiati. Test di autovalutazione dei **lineamenti della personalità**.
- **Negoziati** distributivi e non distributivi. Negoziati basati su **principi**. Tattiche e **modalità distributive**.
- 14 Tattiche **oppositive**. Negoziatori e mediatori. Test di autovalutazione dell'**ideologia manageriale**.
- Lista di **38 stratagemmi** eristici. Lista di controllo per identificare **le tattiche altrui**.
- Artifici per una **negoziazione avanzata**.
- **Metodi** di classificazione e valutazione di clienti & fornitori e per ottenerne il consenso. Esercitazione. Riepilogo.

**DESTINATARI.** Imprenditori, responsabili delle vendite e degli acquisti.

**FINALITA'.** Fornire un quadro degli stili comunicativi, relazionali e negoziali e dei metodi utili per **raggiungere decisioni e chiudere trattative**. Fornire **strumenti pratici** per l'attuazione dello stile più adatto alla situazione. Scegliere le tattiche da utilizzare e individuare quelle adottate dagli altri, specialmente **sindacati, clienti e fornitori**. Metodi di loro classificazione e valutazione.

**METODOLOGIE.** La durata del corso è di due giornate consecutive di otto ore. Il percorso formativo prevede un questionario informativo preliminare, due autovalutativi e una esercitazione. La documentazione è su un cd rom che contiene la memoria scritta, tutte le diapositive proiettate e altre integrative.

**DATE PREVISTE.** Mercoledì 13 e giovedì 14 giugno 2011.

**Marco Galleri** è uno dei migliori consulenti di direzione italiani indipendenti.

La sua formazione manageriale è stata curata dalle multinazionali [Eaton](#) (USA), [BASF](#) (D) e [Brent](#) (UK). Dal 1986 al 1999 ha ricoperto incarichi di direzione generale e amministratore delegato per conto di tre medie imprese italiane.

Dal 1987 si occupa di metodologia delle decisioni strategiche.

Dal 2000 ha svolto una dozzina d'incarichi di consulenza strategica, tenuto un [centinaio di corsi](#) di alta formazione per imprenditori e dirigenti e pubblicato [cinque libri](#) sugli strumenti manageriali.

Nell'ultimo numero del 2011 del bimestrale di geopolitica Limes, compare il suo articolo "Strategia versus Etica".

Con le esperienze dirigenziale e imprenditoriale ha selezionato tra molti modelli e tecniche quelli di pratica utilità per le imprese.

Oggi divide la sua attività tra le consulenze operative alle aziende, i corsi di alta formazione e la ricerca teorica.

Maggiori informazioni sul sito [www.marcogalleri.it](http://www.marcogalleri.it)