

Coach 3C di Tratto Stefania

Via Francesco Sforza 4

37135 - Ca' di David - Verona

Tel. 347.0058557

www.stefaniatratto.com

coach3c@stefaniatratto.com

Cod.Fisc. TRTSFN77E60L781J

P.Iva 04438440234

Professionista di cui alla Legge n.4/13, G.U. 22/13

CORSO NEGOZIAMO WIN WIN

L'informazione è la più grande arma

di un negoziatore.

Victor Kiam

Come trasformare ogni trattativa — con clienti o colleghi — eliminando gli attriti, e consolidando le relazioni nel tempo.

Pensi che la negoziazione sia una competenza riservata esclusivamente alla rete vendite?

In realtà, **negoziame tutti i giorni, in ogni istante**. Negoziame, più o meno consapevolmente, con i colleghi per ridefinire i carichi di lavoro, con i partner commerciali sui contratti, con i fornitori sulle scadenze, e persino nella nostra vita privata, con amici e familiari.

Molti dei corsi tradizionali insegnano una negoziazione di stampo "aggressivo" (Rossa), in cui uno vince e l'altro perde. Ma una vittoria che lascia la controparte insoddisfatta è distruttiva: genera risentimento, allontana, e distrugge il valore a lungo termine.

La **Negoziame Win-Win** è l'unica in grado di stabilizzare l'orbita relazionale: fa in modo che tutte le parti coinvolte tornino a casa profondamente soddisfatte, sentendosi ascoltate, valorizzate, e pronte a fare nuovamente affari insieme in futuro.

Se la maggior parte dei formatori affronta la negoziazione come una "battaglia tattica" in cui imporre la propria forza, io la affronto come un **allineamento di campi magnetici**:

- Avendo un **profilo a 4 Colori di personalità perfettamente bilanciato**, posso sintonizzarmi istantaneamente sullo stile negoziale di qualsiasi interlocutore. Insegno ai tuoi collaboratori a riconoscere se hanno di fronte un negoziatore analitico che esige dati (Blu), uno competitivo che vuole vincere subito (Rosso), uno che cerca relazioni e fiducia (Verde) o uno creativo che ama esplorare nuove opzioni (Giallo), adattando la strategia di conseguenza.

- In ogni trattativa, ciò che le persone chiedono a parole (le posizioni) è spesso diverso da ciò di cui hanno realmente bisogno (gli interessi). Grazie alla mia **Alta Sensibilità sensoriale (HSP)**, alleno il tuo team a sviluppare un radar biologico per captare i bisogni universali, nascosti dietro le maschere della controparte, sbloccando gli stalli negoziali più complessi.
- In negoziazione, chi perde il controllo delle proprie emozioni perde la trattativa. Attraverso la neurosemantica, andiamo oltre le classiche tattiche di PNL. Insegno ai partecipanti a governare la propria neurologia, disinnescando la paura del rifiuto (gestione dei "NO") e la reattività impulsiva, per mantenere un mindset negoziale solido, lucido, e imperturbabile.



La Roadmap del Corso: 2 Incontri per Generare Accordi Magnetici

Questo percorso è estremamente pratico, dinamico ed esperienziale, strutturato in **2 incontri strategici** ricchi di casi reali, simulazioni e analisi interattive.

Primo Incontro: Le Leggi dell'Attrazione Negoziale

- **Cosa significa davvero negoziare:** Mappare i comportamenti di chi prende, chi scambia e chi dà.
- **La Mappa dei Conflitti e dei Negoziatori:** Analizzare le principali tipologie di negoziatore e i tipi di conflitto.
- **La Transizione Win-Win:** Come traghettare la trattativa dal braccio di ferro alla cooperazione, applicando i *Principi del Metodo di Harvard*.
- **Il Mindset del Negoziatore & Gli Stati Emotivi:** Comprendere l'impatto della chimica corporea sulle decisioni strategiche.
- **La Cassetta degli Strumenti Neurosemantici:** Tecniche avanzate di ascolto attivo, e disinnescamento delle barriere (etichette verbali, uso strategico del silenzio, domande aperte, rispecchiamenti, sommari, riformulazioni, messaggi in prima persona, accusa preventiva e la regola del 3).
- **La Preparazione e le 4 Fasi della Negoziazione:** Costruire l'ordine del giorno e strutturare la roadmap della trattativa.

Secondo Incontro: Gestire le Anomalie e i Negoziatori Difficili

- **Recap e analisi delle esperienze reali** vissute dai partecipanti tra i due incontri.
- **La Gestione del Tempo nel Flusso:** Come e quando utilizzare gli appunti e le pause strategiche, durante una trattativa.
- **Superare i Blocchi:** Tecniche pratiche per gestire i "non lo so", e disarmare la barriera dei "NO".
- **La Difesa dalle Forze Opposte:** Identificare gli ostacoli alla cooperazione, gestire le persone difficili e "negoziare sulla negoziazione" (stabilire le regole del gioco relazionale).
- **La BATNA (Alternativa di Sicurezza):** Calcolare la propria orbita di uscita di sicurezza, per non cedere a compromessi tossici.
- **Le 3 Reazioni Naturali sotto stress** e come neutralizzarle.
- **La Chiusura corretta:** Cosa fare a negoziazione conclusa, per blindare l'alleanza.
- **Laboratorio Pratico:** Visione di filmati di analisi e simulazioni di gruppo su casi reali aziendali.

**Come cambierebbero i profitti, la serenità interna,
e le partnership della tua azienda,
se ogni singola interazione quotidiana
venisse convertita in una Negoziazione Win-Win?**

Coach 3C di Tratto Stefania

Via Francesco Sforza 4
37135 - Ca' di David - Verona
Tel. 347.0058557
coach3c@stefaniatratto.com

Cod.Fisc. TRTSFN77E60L781J
P.Iva 04438440234
Professionista di cui alla Legge n.4/13, G.U. 22/13
www.stefaniatratto.com