

SCHEDA DI ISCRIZIONE

“NEGOZIARE PER COMPETERE”

Milano, 9 FEBBRAIO 2012

Iscrizione per:	Euro
<input type="checkbox"/> Associati / Partner CPA	335,00 + IVA
<input type="checkbox"/> Ogni persona aggiuntiva	285,00 + IVA
<input type="checkbox"/> Non Associati CPA	435,00 + IVA
<input type="checkbox"/> Ogni persona aggiuntiva	370,00 + IVA
<input type="checkbox"/> Non Associati CPA - Partecipante corsi Anno 2011	390,00 + IVA
<input type="checkbox"/> Ogni persona aggiuntiva - Partecipante corsi 2011	330,00 + IVA

Nome Partecipante

Indirizzo Azienda

Telefono

Email

Partita IVA azienda

Modalità di pagamento

Beneficiario: CPA

Assegno bancario

**BANCA POPOLARE DI
SONDRIO**

Bonifico

Agenzia 20 di Milano

IBAN

IT 81 2056 9601 6190 0000 2697X87

**La Fattura verrà emessa da CPA a riscontro
dell'avvenuto pagamento**



IVA - Codice Fiscale CPA 04357310962

INFORMAZIONI GENERALI

Per ulteriori informazioni contattare:

Segreteria organizzativa CPA

Tel. +39 02 67380474

Fax + 39 02 6692373

Email : info@cpa-italy.org

Per adesioni

Inviare tramite email o fax o la scheda di iscrizione.

Sede del Corso

CPA (c/o Istituto Pirelli)

Viale Fulvio Testi, 223 - 20162 Milano

*Accesso auto da Viale Suzzani in Via Beccali, 4 – Ampio
parcheggio disponibile)*

Come raggiungerci:

- ◆ *Metro Linea 3 fermata Zara + Tram 31 (fermata S. Glicerio)*
- ◆ *Stazione Centrale + bus 42 (fermata Da Bussero)*
- ◆ *700 metri dalla stazione FS Greco Pirelli*

In Auto :

*- dal centro, sul lato sinistro del viale all'altezza della piscina
comunale di Viale Suzzani. Ingresso da Viale Suzzani - Via Bec-
cali)*
*- dall'autostrada MI/VE, uscita Sesto S. Giovanni direzione Mila-
no, sul controviale di ds, dopo il semaforo di Via Ponale avanti
100 m. prima del semaforo successivo.*

Normativa Privacy D. Lgs 196/03 - Garanzia e diritti dell'interessato in ottempe-
ranza al D. Lgs 196/2003 e succ. adeg. in materia di Privacy.



**Chemical Pharmaceutical
generic Association**

Viale Fulvio Testi 223 - 20162 Milano - Italy
Tel. +39 02 67380474 fax +39 02 6692373

**Associazione Produttori
Chimico Farmaceutici Generici**

e-mail: info@cpa-italy.org
www.cpa-italy.org



Chemical Pharmaceutical generic Association

**NEGOZIARE PER
COMPETERE:
Tecniche di
negoziazione**



9 FEBBRAIO 2012

Sede del corso
**CPA
Viale Fulvio Testi, 223
Milano**

Docenza
MARCELLO FUMAGALLI

APPRENDERE PER CREARE VALORE



NEGOZIARE PER COMPETERE

TECNICHE DI NEGOZIAZIONE

Il corso permette di sviluppare e approfondire la conoscenza delle tecniche negoziali.

Dover negoziare con chiunque sia un portatore di interessi contrastanti con i propri è una necessità quotidiana che richiede capacità, competenze e alcune abilità.

Il corso fornisce :

- * modelli di relazione
- * spunti di riflessione

per far sì che si possano raggiungere i propri obiettivi negoziali senza sacrificare il rapporto con la controparte, ma costruendone uno sempre più solido all'interno ed all'esterno dell'azienda.



PROGRAMMA

9 FEBBRAIO 2012

(Ore 9.30 - 17.30)

- * Cosa si intende per negoziazione: definizioni
 - * Tecniche Base di Negoziazione
 - * Stili Negoziali: *Competitivo –Cooperativo*
Differenza tra negoziazione competitiva e negoziazione cooperativa
 - * Punti chiave di una trattativa
 - ◇ L'importanza del B.A.T.N.A. (*Best Alternative to a Negotiated Agreement*)
 - ◇ Z.O.P.A. (*Zone of Possible Agreement*)
 - * Ambiti strategici ed ambiti tattici della negoziazione
 - ◇ Alcune tattiche negoziali: L'apertura della trattativa
 - ◇ Forza contrattuale: Consigli per negoziare da una posizione di debolezza
 - * L'aspetto comportamentale in una trattativa
 - ◇ L'orientamento alla negoziazione
 - ◇ Le caratteristiche professionali del buon negoziatore
 - * Pianificare le concessioni
Modelli negoziali :
"Lose/Lose - Win/Lose - Win/Win"
 - * Il negoziatore "illuminato"
 - ◇ Preparazione alla negoziazione
 - ◇ Negoziazione: prima, durante e dopo
- ⇒ Esercitazioni & Conclusioni

Perché partecipare

La competenza negoziale è uno strumento indispensabile per tutti i managers nelle loro relazioni quotidiane all'interno e all'esterno dell'ambiente professionale.

Questo seminario nasce per fornire tecniche avanzate di negoziazione manageriale a tutti coloro che fanno della negoziazione un punto forte del loro successo lavorativo.

Chi non deve mancare

Manager e responsabili di funzione, professionisti, manager di progetto che attraverso trattative, negoziazioni, transazioni, discussioni devono:

- * gestire margini di manovra della propria azione;
- * raggiungere obiettivi commerciali ed organizzativi;
- * convincere ed ottenere collaborazione non solo interna ma anche dai propri concorrenti;
- * suscitare l'adesione su cambiamenti ed evoluzioni della propria azienda;
- * ottenere dai propri interlocutori la necessaria disponibilità per nuove richieste dovute a

Docenza: MARCELLO FUMAGALLI

Attualmente Direttore Generale CPA, vanta di una consolidata esperienza manageriale in aziende dell'ambito chimico farmaceutico, di un passato come Direttore di due Associazioni di categoria e di una profonda conoscenza della gestione di gruppo di lavoro e risorse umane.

Nota bibliofilo e conferenziere

