

#FORMAZIONE

10, 29 e 31
ottobre 2024
ore 9,00 - 13,00

TRATTARE SUL PREZZO O NEGOZIARE IL VALORE? TECNICHE DI NEGOZIAZIONE IMMOBILIARE

Migliorare la propria conoscenza del processo negoziale, delle tattiche e strategie possibili, affinare le capacità individuali di condurre una negoziazione.

- Definizione del processo negoziale
- Profilo e competenze del negoziatore
- Gli stili negoziali, adattare la comunicazione all'interlocutore
- Tipi di negoziazione
- Anatomia della negoziazione
- Le parti negoziali e gli interessi in gioco
- La struttura dei rendimenti
- Le questioni classiche - La gestione del prezzo
- La gestione del processo e degli attori
- La comunicazione e gli errori classici
- Strategie integrative
- Tattiche distributive
- Framing e valutazione continua della propria posizione

FABRIZIO AZZONI

docente e consulente
per Mercurio Misura
in Marketing, Sales
e Negoziazione Commerciale

Il corso è stato progettato appositamente per la mediazione immobiliare e si caratterizza per l'elevata interattività, oltre a mettere in gioco direttamente i partecipanti in prima persona. I partecipanti realizzano simulazioni di negoziazione, divisi in squadre, analizzando le singole scelte e le loro conseguenze sulle strategie, sui valori, sulle relazioni, per pervenire ad una maggiore consapevolezza del processo in generale, per capire "il negoziare" e le relative implicazioni economiche e relazionali.

MILANO
LODI
MONZA BRIANZA



in collaborazione con



MERCURIO MISURA

