



**Circolare**  
**n. 24 del 29 giugno 2018**

AI TITOLARI O LEGALI RAPPRESENTANTI  
DELLE AZIENDE ASSOCIATE  
  
LORO SEDI

**18 e 19 settembre - Corso Comitato del CICLO DI FORMAZIONE MARKETING  
NEGOZIARE CON SUCCESSO**

Proseguendo nel programma di corsi dedicati ad agenti, venditori, responsabili commerciali e a chi in azienda svolge un ruolo di contatto con la clientela, questo corso consente ai partecipanti di individuare gli elementi chiave di una trattativa per costruire una strategia e fronteggiare le pressioni dei compratori in funzione del loro stile comportamentale.

Potenziando le capacità negoziali attraverso regole e strumenti concreti, che consentano di valutare le differenti strategie da attuare, si evitano così le trappole e le astuzie dei compratori.

Curare l'efficacia della comunicazione significa, in sintesi, portare il cliente verso la conclusione alle migliori condizioni poiché il saper negoziare aumenta la redditività globale dell'accordo.

**Negoziare con Successo**

*Saper difendere i propri margini e ottimizzare il risultato di ogni trattativa*

**18 e 19 settembre**

dalle 9.30 alle 13.00 e dalle 14.30 alle 17.00

presso la nostra sede di P.zza Castello 28, Milano.

Il Corso, con Relatore Alberto Canevali, è articolato su **2 giornate di 6 ore per un totale di 12 ore di formazione** ai seguenti prezzi agevolati, grazie al Contributo del Comitato Provinciale per l'Istruzione Professionale Grafica di Milano.

Per le sole aziende che applicano il Ccnl grafici-editoriali **€ 340 + Iva** per partecipante (€ 290 + Iva dal quarto partecipante); per le altre aziende associate **€ 520 + Iva** per partecipante (470 + Iva dal quarto partecipante).

Invitiamo le aziende interessate a confermare la partecipazione all'Ufficio Formazione (tel. 02 72022570 - fax 02 700434403, e-mail [orlando.paiardi@gct.mi.it](mailto:orlando.paiardi@gct.mi.it)), utilizzando l'allegata scheda.

Con l'occasione ci è gradito porgerVi i nostri migliori saluti.

Dott. Orlando Paiardi

RESPONSABILE UFFICIO FORMAZIONE

*Allegati*



# CORSI MARKETING & COMUNICAZIONE

**18-19 settembre**

## NEGOZIARE CON SUCCESSO

*Saper difendere i propri margini e ottimizzare il risultato di ogni trattativa*

### **Prima giornata**

9.30-10.30

#### **Introduzione**

- Presentazione Corso-Animatore-Partecipanti
- Obiettivi e metodologia d'aula
- Aspettative dei singoli

10.30-13.00

#### **Principi fondamentali della negoziazione**

- Differenza tra Vendere e Negoziare
- Le caratteristiche e le implicazioni economiche e comportamentali
- Le leve che influenzano la trattativa

14.30-16.00

#### **Ufficio Acquisti e tecniche del compratore**

- Principi e obiettivi dell'ufficio acquisti
- Cosa fare se loro: non stanno al gioco, sono sleali, usano "trucchi"
- Tipi diversi di compratori e comportamenti

16.20-17.00

#### **Valutazione delle strategie negoziali**

- Le fasi della Negoziazione
- La gestione dell'accordo e del conflitto
- Caratteristiche del negoziatore efficace

### **Seconda giornata**

9.30-11.00

#### **Le regole d'oro della Negoziazione**

- Prime tre regole fondamentali: dalla proposta iniziale allo schema della trattativa
- La preparazione attraverso la costruzione di uno strumento fondamentale: il Negoplan
- Quarta e quinta regola: negoziazione integrativa e distributiva

11.00-13.00

#### **Argomentare con successo l'offerta**

- Negoziare i propri vantaggi competitivi col singolo cliente
- Costruire argomentazioni strutturate per difendere la propria posizione
- Regole pratiche e consigli per negoziare con successo

14.30-17.00

#### **La conclusione e ottenimento obiettivi ad alto margine**

- Portare alla conclusione la contro parte
- La matrice concessioni/contropartite per aumentare i propri margini di manovra e limitare le richieste del buyer
- Trappole e casi difficili

#### **Sede dei corsi:**

Unione GCT  
Piazza Castello 28  
Milano

#### **Relatore:**

Dott. Alberto Canevali

#### **Contatti:**

Dott. Orlando Paiardi  
Ufficio Formazione  
tel. 02 72022570  
orlando.paiardi@gct.mi.it



Comitato Provinciale  
per l'Istruzione  
Professionale Grafica  
di Milano



UNIONE INDUSTRIALI GRAFICI  
CARTOTECNICI  
TRASFORMATORI CARTA  
E AFFINI  
DELLA PROVINCIA DI MILANO

*Il Comitato Provinciale per l'Istruzione  
Professionale Grafica di Milano presenta:*

# CALENDARIO CORSI MARKETING & COMUNICAZIONE SECONDO SEMESTRE 2018

in collaborazione con la nostra Unione  
e per il tramite del Centro Servizi Sviluppo GCT

**18-19 settembre**

**NEGOZIARE CON SUCCESSO**

*Saper difendere i propri margini  
e ottimizzare il risultato di ogni trattativa*

**18-19 ottobre**

**PROJECT MANAGEMENT E PROBLEM SOLVING**

*Come progettare e realizzare  
la riorganizzazione produttiva o commerciale*

**6-7 novembre**

**TIME MANAGEMENT:**

**SAPERSI ORGANIZZARE PER MIGLIORARE I RISULTATI**

*Dalla gestione del tempo al conseguimento degli obiettivi*

**20-21 novembre**

**PUBLIC SPEAKING: SAPER PARLARE IN PUBBLICO**

*Conquistare il pubblico usando la logica e le emozioni*

**Sede dei corsi:**

Unione GCT  
Piazza Castello 28  
Milano

**Relatore:**

Dott. Alberto Canevali

**Contatti:**

Dott. Orlando Paiardi  
Ufficio Formazione  
tel. 02 72022570  
orlando.paiardi@gct.mi.it

**CENTRO SERVIZI SVILUPPO GCT S.r.l.** Società Unipersonale

Capitale sociale € 44.500,00 I.V.

P.zza Castello 28 - 20121 Milano - tel. 02-72022570

Cod. Fisc. / P. Iva / Registro Imprese di Milano 03364510150 - R.E.A. n. 922700 della C.C.I.A.A. di Milano

Società soggetta all'attività di direzione e coordinamento di Unione Industriali Grafici Cartotecnici Trasformatori Carta e Affini della Provincia di Milano

**CONFERMA DI ADESIONE**

**da trasmettere all'Ufficio Ambiente Ecologia Sicurezza - Formazione**

**fax 02-700434403 / e-mail orlando.paiardi@gct.mi.it**

*In osservanza del Regolamento Ue 2016/679 e del D.Lgs. 196/2003, il Centro Servizi Sviluppo GCT srl Società Unipersonale Vi informa che i dati richiesti saranno oggetto di trattamenti manuali e automatizzati per finalità organizzative, amministrative e contabili. I dati stessi verranno comunicati all'Unione Industriali Grafici Cartotecnici Trasformatori Carta e Affini della Provincia di Milano e ai Relatori del corso. Restano fermi i diritti a Voi riconosciuti dal Regolamento Ue 2016/679 e dall'art. 7 del D.Lgs. 196/2003.*

**SEMINARIO**

**"Negoziare con Successo"**

*Saper difendere i propri margini e ottimizzare il risultato di ogni trattativa*

**18 e 19 settembre 2018 ore 9.30 - 13.00 / 14.30 - 17.00**

*P.zza Castello 28, Milano*

Azienda (1) \_\_\_\_\_

indirizzo: via \_\_\_\_\_ cap e città \_\_\_\_\_

tel. \_\_\_\_\_ fax \_\_\_\_\_ e-mail \_\_\_\_\_

partita iva \_\_\_\_\_ codice fiscale \_\_\_\_\_

PARTECIPANTE \_\_\_\_\_

e-mail \_\_\_\_\_

PARTECIPANTE \_\_\_\_\_

e-mail \_\_\_\_\_

PARTECIPANTE \_\_\_\_\_

e-mail \_\_\_\_\_

PARTECIPANTE \_\_\_\_\_

e-mail \_\_\_\_\_

**Il pagamento va effettuato entro il 3° giorno antecedente la data di inizio corso** mediante bonifico bancario da trasmetterci in copia entro la data di inizio corso (2):

<p><b>Banca Prossima (Gruppo Intesa - S. Paolo)</b> IBAN: IT 73 L 03359 01600 100000143398 intestato a "Centro Servizi Sviluppo GCT srl Società Unipersonale" (che provvederà ad emettere regolare fattura per l'importo corrispondente)</p> <p><b>Quota di iscrizione (per partecipante):</b></p> <p><input type="checkbox"/> Ccnl grafici-editoriali: €340 + Iva / <input type="checkbox"/> altri Associati: €520 + Iva</p>
---

Timbro e Firma dell'Azienda (3)

Data .....

(1) Indicare l'esatta ragione sociale dell'Azienda

(2) **Il mancato pagamento nei termini stabiliti comporta la nullità dell'iscrizione che si considera pertanto come non effettuata**

(3) Per conferma di adesione e consenso al trattamento dati (i dati richiesti sono necessari per l'iscrizione)