

COMUNICATO STAMPA

Formazione aziendale

Conversazioni Cruciali: negoziare meglio.

Il corso, organizzato da GS1 Italy/Indicod-Ecr, fornirà ai partecipanti le competenze per essere efficaci e ottenere risultati migliori in presenza di accentuate divergenze di opinione, interessi conflittuali e forte coinvolgimento emotivo.

Milano, 7 maggio 2012 – Mercoledì 23 e giovedì 24 maggio 2012 si svolgerà a Milano il corso **“Conversazioni Cruciali: propedeutico per negoziare meglio”** organizzato da **GS1 Italy/Indicod-Ecr**, l’associazione italiana che raggruppa 35mila aziende industriali e distributive operanti nel settore dei beni di largo consumo e che si occupa della diffusione degli standard di identificazione e comunicazione adottati a livello mondiale. Il corso rientra nell’offerta formativa che GS1 Italy/Indicod-Ecr ha strutturato per il 2012 per soddisfare le esigenze delle aziende associate.

“Conversazioni Cruciali: propedeutico per negoziare meglio” è un programma progettato per aiutare gli individui, i team, le organizzazioni a ottenere risultati migliori e deriva dalla pubblicazione del bestseller *“Crucial Conversations”* (*) da 10 anni al top delle classifiche mondiali con due milioni di copie vendute, frutto di oltre 20 anni di ricerca, studi e migliaia di interviste nelle migliori aziende.

Il corso si rivolge a product manager, buyer e assistenti, trade marketing, key account manager, venditori, imprenditori, brand manager, category manager, responsabili delle vendite, responsabili merchandising e capi area.

In qualunque ambito, qualunque sia il risultato cui si tende (profitto, volumi di produzione, qualità, soddisfazione del cliente, fatturato, team work, ecc.), spesso dietro il mancato raggiungimento di tali risultati, si nascondono delle *“conversazioni cruciali”* che non sono gestite affatto o gestite in modo inefficace.

Ci troviamo di fronte, quindi, a una Conversazione Cruciale tutte le volte in cui si presentano contemporaneamente questi tre elementi: **punti di vista contrastanti, posta in gioco alta e forte coinvolgimento emotivo.**

«Abbiamo scelto di realizzare questo corso innovativo perché ogni giorno ciascuno di noi si trova ad affrontare “conversazioni cruciali” che avranno un impatto sulle nostre performance», afferma **Consuelo Locatelli**, Training Manager di GS1 Italy/Indicod-Ecr. *«Acquisire, quindi, le competenze per affrontare con efficacia tali situazioni, significa mettersi nella condizione di ottenere risultati positivi sia in ambito organizzativo che privato».*

I principali temi trattati nel corso sono:

- Riconoscere le situazioni in cui siamo bloccati: individuare le Conversazioni Cruciali che le determinano.
- Cominciare dal cuore: comprendere le nostre motivazioni.
- Imparare a guardare: come accorgersi quando la sicurezza è a rischio e si sta entrando in una Conversazione Cruciale.
- Mantenere la sicurezza nel dialogo: come riuscire a parlare di tutto con tutti.
- Gestire le mie storie: come rimanere in dialogo quando sono in gioco forti emozioni.
- Descrivere il mio percorso: come parlare in modo persuasivo, non aspro.
- Esplorare i percorsi degli altri: ascoltare quando gli altri sono in preda alle emozioni.
- Passare all'azione: trasformare le Conversazioni Cruciali in azioni e risultati

(*) Di K. Patterson, J.Granny, R. McMillan e A. Switzler, fondatori e partner di VitalSmarts, www.vital-smarts.com. Il libro è pubblicato in Italia da FrancoAngeli Editore a cura della licenziataria DOOR Training & Consulting Italia, www.doortraining.it



GS1 Italy/Indicod-Ecr ha ottenuto la certificazione del sistema di gestione per la qualità, secondo la norma internazionale **UNI EN ISO 9001:2008**, e l'accredito presso **For.te**, che consentono di accedere ai finanziamenti dei piani formativi aziendali.

I corsi promossi da GS1 Italy/Indicod-Ecr sono divisi in **tre aree specifiche** e sono tenuti dagli esperti di GS1 Italy/Indicod-Ecr e da consulenti esterni.

L'Area Supply Chain propone corsi per migliorare l'efficienza della filiera, **l'Area Commerciale/Marketing** promuove il miglioramento dell'efficacia della relazione tra Industria e Distribuzione e **l'Area Tecnica**, i cui interventi sono mirati all'ottimizzazione dello scambio di informazioni ossia gli standard internazionali per l'identificazione di prodotti.

Tutte le informazioni sul Calendario 2012 dei corsi GS1 Italy/Indicod-Ecr e sulle modalità di iscrizione sono disponibili sul sito <http://indicod-ecr.it/servizi/formazione/>

Per informazioni
Ufficio Stampa GS1 Italy/Indicod-Ecr
Eidos - Eugenia Montanaro
Tel. 028900870 - Cell. 3939113155
E-mail: emontanaro@eidos.net

GS1 Italy/Indicod-Ecr è l'associazione italiana che raggruppa 35mila aziende industriali e distributive operanti nel settore dei beni di largo consumo. Il suo obiettivo è di facilitare le relazioni tra le imprese e rendere più efficiente tutta la filiera produttore/distributore/consumatore. E lo realizza attraverso la diffusione di standard e modelli adottati a livello mondiale: dal ben conosciuto codice a barre, alla comunicazione elettronica B2B fino alle nuove etichette in radiofrequenza. È presente in Italia con GS1 Italy ed ECR Italia, che rappresentano i due organismi internazionali GS1 ed ECR Europe. www.indicod-ecr.it - www.tendenzeonline.info