

Comunicato stampa

Contatto: Tania Constantino

RILASCIO IMMEDIATO DEL COMUNICATO
22 febbraio 2011, ore 16.30

Corso di negoziazione investigativa



Si è concluso il primo modulo del corso di *Negoziazione Investigativa*, l'evento è stato organizzato dall'**Ente di formazione dell'Unione degli Industriali della provincia di Treviso**.

L'obiettivo del corso è quello di coniugare gli strumenti della negoziazione con il supporto informativo del metodo investigativo. I negoziatori spesso non raggiungono i risultati che si prefiggono perché dedicano troppi sforzi a vendere le proprie posizioni e troppo pochi a capire il punto di vista dell'altra parte. Per raggiungere il miglior risultato – o talvolta il solo risultato possibile – i negoziatori devono pensare un po' come i detective, scovando le informazioni circa il perché la controparte vuole ciò che vuole. Questo approccio investigativo richiede un appropriato assetto mentale e una metodologia.

Anche se non vincerete, potreste ottenere valide indicazioni sulle esigenze future del cliente, su ciò che può interessare a un cliente analogo o sulle strategie dei concorrenti.

Il corso è stato ideato e condotto dal dott. Zizzadoro (Psicologo del Lavoro, esperto de "Il Sole 24 Ore") con l'ausilio dell'Investigatore Privato Dimitri Russo (Direttore del **Gruppo Investigativo – Investigazioni Private e Sicurezza**).

La prima giornata del corso è stata dedicata alla metodologia investigativa, tra le tematiche affrontate ne segnaliamo alcune:

Saper raccogliere informazioni

Usare la rete per raccogliere informazioni

L'utilizzo delle fonti OSINT

Gli strumenti dell'investigatore

Analisi e investigazione

Quali informazioni si possono ottenere

A quali informazioni non riusciamo normalmente ad accedere

Capire le scelte del cliente

Il corso ha visto una partecipazione attenta ed un confronto ricco di spunti.