LA TRATTATIVA D'ACQUISTO

I contenuti fondamentali per condurre e concludere una trattativa d’acquisto
L2

Secondo Robert Fisher dell’Università di Harvard il 68% delle trattative si conclude con un accordo spesso non soddisfacente, causa impreparazione ed errori tattici. La trattativa conclude il processo d’acquisto e deve pertanto consolidare gli obiettivi di costo, qualità e di livello di servizio previsti. Negoziatori eccellenti non si nasce, si diventa attraverso l’esperienza, la capacità di analisi e acquisendo i modelli negoziali vincenti che permettono di padroneggiare il processo e le dinamiche della trattativa. Un buon compratore deve saper coniugare tattica, comunicazione e fattori di natura tecnico-economica e impostare la trattativa massimizzando il valore aggiunto per la propria impresa. Allo scopo di facilitare la comprensione e la trasferibilità dei concetti proposti verranno effettuate numerose esercitazioni e simulazioni.

OBIETTIVI

• Opportunità di verificare e, se necessario, rivedere il proprio stile negoziale individuando le possibili aree di miglioramento

• Fornire strumenti pratici e tecniche facilmente applicabili per affrontare con successo ogni negoziazione interna e trattativa

PRINCIPALI TEMI TRATTATI

• Quando, perché e dove trattare

- analisi ABC, matrice di Kraljic e dei vincoli aziendali

- obiettivi della trattativa e competenze da sviluppare

• Gli elementi che influenzano la trattativa:

- le condizioni di mercato e la congiuntura economica

- le strategie aziendali e la professionalità dei suoi attori

• Come preparare una trattativa vincente:

- la stesura del piano di trattativa

- individuazione dei punti di forza e di debolezza del fornitore

- prevedere le argomentazioni del venditore

• Tecniche per comunicare con efficacia:

© 2026 Adaci Formanagement Srl SU - P.IVA 12627390151

- apertura, argomentazioni e assertività

- il comportamento negoziale: modello Harvard

- sviluppo della realtà nella trattativa: modello di Johari

- individuare il proprio stile d’acquisto: Blake Mouton

- quale strategia mettere in campo: il modello della scacchiera

• Condurre la trattativa in funzione del proprio stile e del comportamento del venditore

• Conclusione della trattativa:

- le tecniche abitualmente utilizzate dal venditore

DURATA	EDIZIONI
2 giornate	● Milano 15-16 febbraio ● Roma 22-23 maggio ● Milano 8-9 ottobre

© 2026 Adaci Formanagement Srl SU - P.IVA 12627390151