

## 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:

- 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**

2 Giornate

**EDIZIONI**

- Milano 15-16 febbraio
- Roma 22-23 maggio
- Milano 8-9 ottobre