CORSO AVANZATO DI PREPARAZIONE ALLA TRATTATIVA

Vademecum propedeutico alla conduzione di trattative complesse
L3

Il responsabile o il senior buyer al quale è richiesta la conclusione di trattative di alto valore economico o di alta rilevanza tecnico-qualitativa, sa che il risultato dipende per buona parte dalla preparazione e dalla pre-negoziazione, nel corso delle quali evidenzia le criticità e ne avvia la discussione con il fornitore. L'iter di preparazione a una trattativa complessa è estremamente laborioso poiché richiede l'analisi di molti e diversi aspetti di natura tecnica, contrattuale, di mercato, congiunturali, di valutazione della fornitura e del fornitore, di costruzione dello staff negoziale e di affinamento degli strumenti di monitoraggio dei risultati dell'evento negoziale. Il corso passerà in rassegna i macrotemi da esaminare per definire gli obiettivi negoziali, impostare la strategia negoziale più adeguata ed individuare le possibili soluzioni contrattuali percorribili. Grazie all'esperienza pluriennale del docente nella conduzione di trattative complesse, i partecipanti avranno modo di apprendere metodologie collaudate da applicare anche in situazioni "difficili" come quelli con fornitori dominanti o non facilmente sostituibili o in contesti internazionali culturalmente distanti dal nostro.

OBIETTIVI

• Individuare gli elementi chiave da inserire nella check list negoziale

• Dibattere su possibili obiettivi negoziali ed allenarsi nella loro definizione

• Acquisire le competenze necessarie a definire la strategia negoziale

PRINCIPALI TEMI TRATTATI

• Analisi avanzata della fornitura oggetto di trattativa:

- esame del posizionamento della fornitura all'interno del portafoglio acquisti aziendale e possibile modifica del suo posizionamento sulla matrice di Kraljic

- definizione di un target-price razionale

- analisi di total cost of ownership per la definizione del paniere di beni e servizi accessori da inserire nel contratto d'acquisto

• Analisi avanzata del fornitore

- la dominanza assoluta o relativa

- la sostituibilità

- lo status della relazione: nuovo fornitore, fornitore abituale, partner

© 2025 Adaci Formanagement Srl SU - P.IVA 12627390151

• Definizione degli obiettivi negoziali e delle possibili alternative

• Impostazione della check list negoziale come guida alla trattativa ed alla progressiva definizione degli aspetti contrattuali:

- scopo della fornitura, livelli di servizio, garanzie

- aspetti economici e finanziari, condizioni di recesso e di rinnovo

- altre condizioni

• Definizione della strategia negoziale

- configurazione della modalità negoziale: tradizionale od elettronica / conflittuale, collaborativa...

- definizione dello staff negoziale

• Monitoraggio della trattativa e lesson learnt

DURATA	EDIZIONI
1 giornata	● Milano 16 marzo ● Padova 15 maggio ● Torino 25 settembre ● Milano 23 novembre ● On-Line e/o Milano (Via Imperia 2) 24 Maggio 2024 ● on line 5 Novembre 2024 ● On-Line e/o Milano (Via Imperia 2) 28 Novembre 2025

© 2025 Adaci Formanagement Srl SU - P.IVA 12627390151