

TEORIA DEI GIOCHI PER LA NEGOZIAZIONE

Un vantaggio per la Direzione Acquisti

L3

La Teoria dei Giochi continua ad essere uno strumento importante, anche se non l'unico, nella modellizzazione dei problemi di strategia, cooperazione e competizione nelle scienze sociali. Questo corso propone ai partecipanti di applicarne le caratteristiche principali alla trattativa del buyer, in modo da incrementare la comprensione dei problemi relativi alla razionalità delle scelte e delle strategie adottate nel corso di una negoziazione. Ogni trattativa può presentare i tratti del "dilemma del prigioniero" o del "Chicken game", innescando meccanismi logici che possono essere difficili da comprendere senza un'adeguata preparazione. In particolare il corso si concentrerà sulle caratteristiche delle strategie di cooperazione e non-cooperazione nella negoziazione.

OBIETTIVI

- Sviluppare una migliore capacità di analisi dei problemi negoziali
- Applicare strategie cooperative e non-cooperative alla trattativa del buyer, con i relativi limiti
- Comprendere caratteristiche e limiti della razionalità economica nella negoziazione

PRINCIPALI TEMI TRATTATI

- Dalla Teoria della Rational Choice alla Teoria dei Giochi
- Alberi di Gioco e Matrici
- Informazione perfetta e imperfetta
- Strategie pure e miste
- Il Dilemma del Prigioniero
- Equilibri di Nash
- La Teoria dei Giochi nella negoziazione del buyer
- Ricostruire l'albero di gioco della controparte
- Ricostruire la matrice dei pay-off della controparte

DURATA

1 giornata

EDIZIONI

- Milano 26 marzo
- Milano 29 novembre