PREPARARSI AD UNA TRATTATIVA

L2

La trattativa d'acquisto richiede una accurata preparazione. L'analisi dello status del fornitore è da svolgersi sia verificando i risultati di perfomance (se fornitore attivo) o i dati di qualificazione (se potenziale) sia attraverso un'analisi della sua condizione economica finanziaria e commerciale “al momento”. La fornitura viene esaminata con gli strumenti del breakdown del prezzo e del TCO. La preparazione prevede la scelta della modalità (telefonica, mail, vis a vis, eAuction) e, se vis a vis, dello staff operativo (per trattativa mono o multicontroparte oppure mono o multilivello). Infine è necessario definire gli strumenti di misura dell’esito di trattativa.

PRINCIPALI TEMI TRATTATI

- Modalità di organizzazione della trattativa: processo d’acquisto, rilanci, sistemi di comparazione delle offerte
- Dimensioni della preparazione:

  - il buyer

  - il fornitore: analisi economica-commerciale e analisi SWOT

  - la fornitura: specifica tecnica , breakdown del prezzo e cenni di TCO

  - il mercato: conoscenza e posizionamento

DURATA	**EDIZIONI**
3 ore	● Webinar 7 febbraio ● Webinar 14 maggio ● Webinar 24 settembre

© 2024 Adaci Formanagement Srl SU - P.IVA 12627390151