CORSO AVANZATO DI PREPARAZIONE ALLA TRATTATIVA

Vademecum propedeutico alla conduzione di trattative complesse 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 si pongono in evidenzia le criticità e se ne avvia la discussione preliminare 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 passa 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.
L3

DURATA	**EDIZIONI**
1 giornata	● Milano 12 luglio 2019 ● Milano 13 dicembre 2019 ● on line 09-16 aprile 2020 - corso on line ● on line 25 settembre 2020 ● on line 15 ottobre 2020 ● on line 1-2 febbraio 2021 ● on line 19-20 aprile 2021 ● on line 18-22 ottobre 2021 ● on line 26-27 gennaio 2022 ● on line 20-21 settembre 2022 ● On-Line e/o Milano (Via Imperia 2) 16-17 maggio 2023 ● On-Line e/o Milano (Via Imperia 2) 7-8 settembre2023

© 2024 Adaci Formanagement Srl SU - P.IVA 12627390151