NEGOZIAZIONE 1: 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**EDIZIONI**

2 giornate

- Milano 24-25 gennaio 2019
- Milano 01-02 luglio 2019
- Milano 13-14 novembre 2019
- on line 18-19 febbraio 2020
- Milano 20-21 febbraio 2020 + sessione follow up post aula di un'ora via web per il giorno 6 marzo
- on line 09-10 giugno 2020 + sessione follow up di un'ora via web per il giorno 23 giugno
- on line 29-30 settembre 2020 + sessione follow up post aula di un'ora via web per il giorno 9 ottobre
- on line 4-8 febbraio 2021
- on line 27-28 ottobre 2021
- on line 15-16- febbraio 2022
- Milano 11-12 Ottobre 2022
- On-Line e/o Milano (Via Imperia 2) 21-22 Febbraio 2023
- On-Line e/o Milano (Via Imperia 2) 17-18 Ottobre 2023
- On-Line e/o Milano (Via Imperia 2) 21-22 Febbraio 2024
- On-Line e/o Milano (Via Imperia 2) 25-26 Febbraio 2025