

NEGOZIAZIONE 2: TECNICHE E PSICOLOGIA D'ACQUISTO

Approfondimento sugli elementi psicologici e sulle tattiche comportamentali 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.

L2

DURATA

2 giornate

EDIZIONI

- Milano 06-07 maggio 2019
- Milano 09-10 dicembre 2019
- on line 19-20 marzo 2020
- on line 5-6 ottobre 2020
- on line 23-24 marzo 2021
- on line 03-04 novembre 2021
- on line 23-24 marzo 2022
- on line 09-10 novembre 2022
- on line 23-24 Marzo 2023
- On-Line e/o Milano (Via Imperia 2) 21-22 Novembre 2023
- On-Line e/o Milano (Via Imperia 2) 30 novembre/ 1 dicembre 2023
- On-Line e/o Milano (Via Imperia 2) 05-06 Marzo 2024
- On-Line e/o Milano (Via Imperia 2) 19-20 Novembre 2024