

NEGOZIAZIONE 3: POTENZIARE LA PROPRIA EFFICACIA

Il corso profilato per senior buyer, category manager e responsabili di funzione che abbiano già maturato esperienza negoziale e che vogliano confrontarsi in quattro workshop in cui competenza, astuzia e tenacia negoziale verranno saggiate in simulazioni realistiche e impegnative

L3

2 giornate (tot 16 ore) con doppio docente

Questioni spinose e situazioni complesse sono quelle che si presentano regolarmente alla porta di chi si trova a gestire un parco fornitori.

Per addestrare i senior buyer ed i responsabili acquisti a “fare negoziazioni avanzate” servono dunque casi concreti, altrettanto complessi, che possano essere confrontabili con quelli che vivono in azienda. Questo è lo spirito che anima questo **corso, riservato a coloro che hanno già una buona preparazione ed esperienza negoziale, e che vogliono affinare la loro tecnica negoziale su casi sfidanti e non banali**. Il corso sarà incentrato su quattro moduli che tratteranno gli aspetti più critici della negoziazione, fornendo elementi teorici da mettere subito in pratica in simulazioni negoziali in aula. **Ai partecipanti verranno proposte anche alcune simulazioni in lingua inglese**. La conoscenza di tale lingua non costituisce però un prerequisito per l'accesso al corso. Sarà interessante scoprire quante cose si possano evincere semplicemente osservando una persona senza comprenderne le parole...

PRINCIPALI TEMI TRATTATI

Modulo 1 - Negoziare in delegazione

Il modulo ha lo scopo di far familiarizzare i partecipanti con i meccanismi concreti e operativi della negoziazione in delegazione: la struttura e il funzionamento della delegazione, l'analisi delle caratteristiche della delegazione avversaria, i codici di comunicazione all'interno della propria delegazione, la gestione dei conflitti di personalità all'interno delle delegazioni, l'agenda, il setting, la gestione dei tempi negoziali, l'implementazione della strategia negoziale attraverso l'impiego dei diversi talenti e delle differenti professionalità nella propria delegazione.

Il modulo si organizza attorno a una simulazione che esplora attraverso uno scenario accuratamente preparato, le modalità di funzionamento di una trattativa negoziale svolta da due opposte delegazioni.

Modulo 2 - Negoziare con un fornitore dominante

Il modulo si concentra su un aspetto estremamente critico in talune trattative svolte dai manager degli acquisti. Il fornitore dominante ribalta molti punti di forza su cui normalmente il buyer fa affidamento, e lo pone in una posizione negoziale talvolta estremamente precaria. Le tecniche per affrontare questo genere di scenari sono il focus di questo modulo, che le illustra anche attraverso due simulazioni negoziali, una in italiano e una in inglese, basate su scenari realistici tratti dall'esperienza dei docenti. In questo modulo viene dedicata particolare attenzione alle astuzie negoziali che vengono impiegate durante le trattative, in particolare per ri-bilanciare la negoziazione con un fornitore dominante.

Modulo 3 - Recuperare una trattativa compromessa

Non sempre le cose vanno per il verso giusto, e spesso ci si trova a dover rimettere sul giusto binario una trattativa che, per le più disparate ragioni e a dispetto delle nostre migliori intenzioni, è deragliata. L'operazione è spesso complicata e richiede la conoscenza e la capacità di mettere in pratica una serie di procedure negoziali. Nel

contesto di questo modulo vengono esaminate alcune tecniche di analisi del fallimento (failure), cioè di operazioni, piani, strategie che non hanno funzionato, e vengono insegnate le metodologie per ricostruire un contesto negoziale favorevole.

Modulo 4 - La negoziazione inter-culturale

I processi di internazionalizzazione delle imprese portano le aziende ad essere sempre più strutturalmente investite dalla necessità di gestire la comunicazione e la negoziazione a livello inter-culturale. La conoscenza delle caratteristiche della cultura, e in particolare della cultura negoziale, della controparte è ormai una necessità per tutti quei professionisti che operano in un contesto globalizzato. In questo modulo si descrivono proprio le caratteristiche degli stili negoziali delle principali aree culturali del pianeta e si consente ai partecipanti di sperimentare l'impatto sull'andamento della negoziazione di una superiore sensibilità rispetto agli aspetti inter-culturali attraverso una simulazione in lingua inglese costruita su scenari molto comuni nelle trattative in cui si trova protagonista un'impresa fortemente internazionalizzata.

DURATA

2 giornate

EDIZIONI

- Milano 01-15 febbraio 2019
- Roma 12 aprile e 03 maggio 2019
- Torino 27-28 novembre 2019
- on line 10-11 giugno 2020
- on line 1-2 dicembre 2020
- on line 28-29 gennaio 2021
- on line 19-25 maggio 2021
- On-Line e/o Milano (Via Imperia 2) 23-29 maggio mattina - ONLINE (09:00-13:00) e 08-09 giugno (09:00-13:00 e 14:00-18:00)
- On-Line e/o Milano (Via Imperia 2) 05-06 dicembre 2023 (mattina online) /18-19 dicembre 2023
- On-Line e/o Milano (Via Imperia 2) 16-21 maggio mattina online e 29-30 Maggio 2024 in presenza
- on line 26 Novembre 3-11-12 Dicembre 2024
- On-Line e/o Milano (Via Imperia 2) 09-19-28-29 Maggio 2025
- on line 18-19 Novembre, 17-18 Dicembre 2025
- on line 02-06-19-20 marzo 2026
- On-Line e/o Milano (Via Imperia 2) 20-28 maggio e 22-23 giugno 2026