

## 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. 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...

L3

### 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 29-30 Maggio 2024
- On-Line e/o Milano (Via Imperia 2) 26 Novembre 3-11-12 Dicembre 2024