
LA GESTIONE DELLE NEGOZIAZIONI E TRATTATIVE IN AZIENDA

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Il corso, dal taglio molto operativo, tratta argomenti, problematiche e informazioni relativi/e alla formazione dedicata in particolar modo alle/ai Buyer della Funzione Acquisti ed alle persone che necessitano di sviluppare competenze specialistiche mirate alla preparazione, gestione ed utilizzo di strumenti e tecniche di supporto alla negoziazione con i Fornitori. E' tenuto da manager in grado di affrontare i vari aspetti in modo completo ed esaustivo, suggerendo idee e soluzioni per affrontare e superare le varie problematiche. Il corso è stato strutturato per essere svolto in 20 ore di teoria, Case History, testimonianze ed esercitazioni di gruppo, a seconda delle esigenze e delle caratteristiche dei corsisti. L'obiettivo primario è quello di fornire informazioni di base e di dettaglio, metodologie e tecniche per la comprensione delle problematiche relative alle Negoziazioni ed alle Trattative. Permetterà alle persone di inquadrare e verificare se posseggono tutti gli strumenti e le modalità operative per gestire un'efficiente ed efficace approccio negoziale. Analizzare i fondamenti della gestione delle Negoziazioni / Trattative al fine di verificare quali possano essere le migliori metodologie da adottare in azienda.

PROGRAMMA

Modulo 1° – La gestione delle negoziazioni, fase principe del Processo d'Acquisto

- Acquistare bene oggi: dar valore al denaro speso attraverso la negoziazione con i Fornitori «Core»;
- Le fasi a “Valore Aggiunto” del Processo d'Acquisto;
- Strumenti: I riepiloghi comparativi delle Offerte dei Fornitori da utilizzare nelle negoziazioni;
- Perché e come la “fase negoziale” è la più difficile da preparare e da gestire;
- Strumenti: Utilizzare la Matrice di Kraljic anche nella gestione delle negoziazioni;

Esercitazioni possibili:

- Esempio di tabulazione e “pesatura” di Offerte di Fornitori per preparare la negoziazione;
- Costruiamo la “nostra” Matrice di Kraljic per negoziare correttamente coi «Fornitori».

Modulo 2° – Introduzione alla Negoziazione / Trattativa

- Definire correttamente i termini Negoziazione e Trattativa;
- Le varie tipologie di Negoziazione: antagonistica, collaborativa, ... e non solo;
- Stili negoziali, Strategie, Tattiche, ...
- La gestione degli Acquisti e delle Negoziazioni attraverso l'IT: e-Catalog, Aste on Line, ...

Esercitazione: esempio di un'asta per l'acquisto di servizi di IT.

Modulo 3° – Analisi, preparazione e predisposizione dell'attività negoziale

Modulo 3a) Analisi della fornitura e del Fornitore

- Analisi della fornitura oggetto di trattativa: esame del posizionamento della fornitura all'interno del portafoglio aziendale.
- Analisi del Fornitore: – la dominanza assoluta o relativa, la sostituibilità, lo status della relazione: nuovo Fornitore abituale, Partner, ... – analisi della solidità economico / finanziaria del Fornitore.
- Definizione degli obiettivi negoziali e delle possibili alternative.

Modulo 3b) Preparazione e predisposizione dell'attività negoziale

- Impostazione della check list negoziale come guida alla negoziazione ed alla definizione degli aspetti contrattuali.
- Strumenti che aiutano a preparare bene una negoziazione, Matrice di Kraljic a parte:- Swot Analysis, Pest, V Rating, indici di Bilancio, ...
- Definizione della strategia negoziale: – approfondimenti sulla configurazione delle modalità negoziali: tradizione elettronica, conflittuale o collaborativa ... – definizione dello staff negoziale.
- Monitoraggio della trattativa e Tableau de Bord.

Esercitazione: Simulazione di una Swot Analysis e/o di una Pest su merceologia / Fornitore dei partecipanti.

?Modulo 4° – Metodologie, Tattiche e Tecniche per comunicare e negoziare

- Cenni di metodologie da utilizzare per una comunicazione efficace:

1. a) si comunica solo con le parole?
2. b) le "regole" per facilitare la comunicazione e le cose da evitare;
3. c) l'importanza dell'autostima.

- Tecniche e Tattiche per negoziare bene:

1. a) Gestire le obiezioni
2. b) L'uso corretto delle domande;
3. c) Analisi delle risposte: attenzione ai/alle ... FOS!
4. d) «Pilotare la negoziazione»:

– Tecniche e Tattiche per la conduzione delle Negoziazioni e delle Trattative;

Chiusura delle Negoziazioni e verifica risultati ottenuti (report e Tableau de Bord).

DOCENTI

per la preparazione e gestione di una negoziazione. Alternativa al Tableau du Bord.

Docenti Faculty Assolombarda Servizi

La gestione delle negoziazioni e trattative in azienda

DESTINATARI

Il percorso, può fornire conoscenze approfondite a chiunque necessiti di apprendere modalità e tecniche negoziali, ma è destinato principalmente agli/alle Responsabili Acquisti, Category Manager, Senior Buyer, Addetti/e di Funzioni Acquisti, e alle figure aziendali chiamate ad occuparsi delle attività relative alla gestione dei rapporti con clienti/fornitori.

E' ovviamente anche di particolare interesse per le figure commerciali che vogliono vedere le negoziazioni/trattative dal punto di vista della controparte.

NOTE

Il corso sarà trasmesso via Microsoft Teams, con la possibilità di partecipare via web o app con l'utilizzo di pc o smartphone.

I partecipanti iscritti riceveranno tutte le istruzioni di partecipazione e le slide del docente il giorno prima del corso.

Il corso non è video-registrato.

REQUISITI

Pc o smartphone

Buona connessione internet

Microfono e webcam attivi

REFERENTI

Davide Inclimona (davide.inclimona@assolombarda.it / Cell: 348 0201 402)

Arianna Marchianò (arianna.marchiano@assolombarda.it / Cell: 345 4007 448)

DATE E PREZZI

Live Webinar

Edizione di: Aprile 2025

Durata: 16 ore

Scheduling:

08/04/2025 dalle 14:00 alle 18:00

10/04/2025 dalle 14:00 alle 18:00

15/04/2025 dalle 14:00 alle 18:00

17/04/2025 dalle 14:00 alle 18:00

PREZZI:

Quota NON associato e privato: € 900.00 + IVA

Quota associato: € 750.00 + IVA

Sconto del 10% dal secondo partecipante

Erogato come **Webinar**