

Best

## Tecniche avanzate di negoziazione d'acquisto

Aumentare l'efficacia negoziale e saper gestire situazioni complesse

 4,6/5 (41 avis)

 Presenziale / a distanza



Durata in presenza : 2 giorni (16 Ore)  
Durata online : 2 giorni (13 Ore)

Open : 1.670,00 € +IVA  
Packaged in azienda : 3.680,00 € +IVA +10% di  
Project Management (Quota riferita ad un gruppo  
di 10 pax max)  
Customized : Su richiesta

WebCode: 8.1.20

Un negoziatore abile usa **strategie vincenti** per affrontare **trattative complesse** e gestire le emozioni anche nelle situazioni più critiche. Per chi negozia è importante saper elaborare strategie e tattiche efficaci, utilizzare strumenti innovativi e gestire dinamiche relazionali per ottenere risultati ottimali in contesti globali. Il corso mira a fornire ai partecipanti una solida base di conoscenze avanzate e pratiche per condurre **negoziazioni efficaci**, anche in contesti internazionali.

### A chi è rivolto

- Buyer senior
- Commodity Manager / Specialist
- Responsabili Acquisti

### Programma

#### Strumenti e tecnologie di supporto nella negoziazione

##### Importanza degli strumenti di supporto alla negoziazione (NSS)

- Utilizzare i sistemi di supporto alla negoziazione (NSS - Negotiation Support System) così da facilitare le trattative
- Adottare gli NSS per migliorare la comunicazione tra le parti e l'analisi delle offerte
- Consuntivare e valutare i risultati ottenuti per buyer, classe merceologica e fornitore

#### Strumenti e strategie nella negoziazione

- Analizzare le fasi del processo negoziale e gli strumenti utili per affrontarle con successo
- Approfondire l'importanza di un metodo e di relazioni efficaci tra le parti coinvolte
- Stabilire le priorità nella negoziazione e gestire al meglio il processo negoziale

#### Intelligenza Artificiale nella negoziazione

- Identificare i modelli, le tendenze e le opportunità che potrebbero sfuggire all'occhio umano

- Fornire insight preziosi per prendere decisioni più informate
- Facilitare la comunicazione, ridurre malintesi e migliorare la chiarezza nelle trattative

## **Strategie e tattiche negoziali**

### **Pianificare le trattative**

- Utilizzare gli strumenti chiave per stabilire obiettivi chiari e tattiche efficaci
- Argomentare con logica e persuasione per sostenere le proprie posizioni
- Preparare risposte efficaci allo scopo di affrontare e superare eventuali obiezioni nella trattativa

### **Costruire partnership a lungo termine basate su pratiche sostenibili**

- Monitorare la trasparenza e la tracciabilità della supply chain attraverso accordi
- Lavorare su accordi logistici che riducano le emissioni
- Condividere i benefici derivanti da pratiche sostenibili

### **Aspetti relazionali e psicologici**

### **Gli stili ed i comportamenti funzionali nella trattativa commerciale**

- Analizzare i 5 stili di Killmann per migliorare l'interazione con le controparti
- Gestire la tensione e mantenere un ambiente collaborativo e produttivo
- Leggere i segnali, verbali e non, al fine di comprendere meglio le intenzioni e i sentimenti degli altri

### **Gestire le negoziazioni difficili**

- Adottare comportamenti funzionali per trasformare le proprie apparenti debolezze in vantaggi
- Interagire con individui difficili, cercando soluzioni creative e mantenendo la calma
- Adottare un approccio empatico per favorire un clima collaborativo ed attenuare la tensione

### **Approccio avanzato alla negoziazione**

- Negoziare in posizione di debolezza
- Indagare a fondo gli interessi dell'interlocutore per identificare opportunità nascoste
- Applicare le quattro tecniche di negoziazione investigativa per raggiungere accordi vantaggiosi
- Mirare a un accordo che renda entrambe le parti soddisfatte e disposte a collaborare
- Gestire divergenze e tensioni

### **Negoziazione in contesti culturali diversi**

### **Le differenze culturali nella trattativa commerciale**

- Comprendere le differenze culturali e come influenzano i comportamenti e le aspettative degli interlocutori
- Considerare le diversità per evitare malintesi e costruire relazioni più solide
- Adottare la comunicazione più adatta a ciascuna situazione nelle trattative internazionali



### **Obiettivi del corso**

- Elaborare strategie e tattiche negoziali efficaci
- Pianificare e preparare negoziazioni complesse, con particolare attenzione alla supply chain globale
- Integrare gli obiettivi di sostenibilità in modo di migliorare la reputazione di entrambe le parti e a costruire una base di fiducia a lungo termine.
- Comprendere e utilizzare aspetti relazionali nella conduzione della trattativa
- Sviluppare stili e comportamenti vincenti nella negoziazione
- Gestire negoziazioni da posizioni di debolezza e con persone irrazionali
- Gestire divergenze ed emozioni durante le trattative



## Esercitazioni

- Tecniche di analisi del prezzo
- Conoscere il proprio stile negoziale
- Individuare lo stile della controparte
- Matrice della negoziazione
- Simulazione di negoziazioni a difficoltà e complessità crescente



## Date e sedi 2026



Ultimi posti



Edizione garantita

### Online

dal 19 gen al 22 gen

- dal 19 gen al 19 gen
  - dal 22 gen al 22 gen
- dal 25 mag al 28 mag
- dal 25 mag al 25 mag
  - dal 28 mag al 28 mag

dal 27 lug al 30 lug

- dal 27 lug al 27 lug
  - dal 30 lug al 30 lug
- dal 12 ott al 15 ott
- dal 12 ott al 12 ott
  - dal 15 ott al 15 ott

dal 15 dic al 18 dic

- dal 15 dic al 15 dic
- dal 18 dic al 18 dic

### Milano

dal 20 apr al 21 apr

dal 25 giu al 26 giu

dal 10 set al 11 set

dal 16 nov al 17 nov