

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