



Best

Trattativa d'acquisto

Preparare e gestire con autorevolezza una negoziazione d'acquisto

 Présentiel / A distance

Durata : 2 giorni (16 Ore)

WebCode : 8.1.3

Packaged : Su richiesta

Customized : Su richiesta

Il corso fornisce gli elementi basilari per poter gestire in modo soddisfacente una trattativa d'acquisto. Per negoziare in modo efficace è opportuno relazionarsi e comunicare con l'interlocutore in modo efficace, è opportuno conoscere bene il processo di negoziazione, le sue caratteristiche e gli elementi che ne possono condizionare il risultato. Il corso esamina le diverse fasi negoziali - dalla presa di contatto alla conclusione della trattativa - con l'obiettivo di fornire strumenti pratici per affrontare con successo la negoziazione, sviluppando una propria strategia negoziale in funzione dei target d'acquisto e del tipo di interlocutore.

Per facilitare l'utilizzo dei giusti comportamenti da parte del discente è previsto l'utilizzo di Role Play in cui si simuleranno, sotto la guida del docente, negoziazioni appositamente progettate per questa finalità.

Questo corso è disponibile anche in edizione online. A seconda delle esigenze didattiche le edizioni in virtual classroom possono riportare variazioni in programmi, esercitazioni, presentazioni e flusso d'aula. [Scopri il flusso del corso online](#)

Obiettivi del corso

- Incrementare l'autorevolezza con cui si ricopre il proprio ruolo di negoziatore
- Concepire la negoziazione come output di un processo articolato
- Essere in grado di condurre la negoziazione
- Sviluppare tecniche di negoziazione efficaci
- Identificare obiettivi e tecniche per preparare al meglio la trattativa d'acquisto
- Individuare ed analizzare i fattori psicologici ed operativi che condizionano i risultati della trattativa

A chi è rivolto

- Procurement Manager
- Buyer
- Specialisti dell'area Acquisti che vogliono sviluppare le proprie competenze e tecniche negoziali. Il corso è indirizzato sia ai "nuovi negoziatori" che a quelli esperti ma che sono "autodidatti" e che non hanno quindi mai avuto la possibilità di avere una formazione specifica sul tema

Programma

Concetti base della negoziazione d'acquisto

- Significato etimologico di "negoziazione"

- Trattativa: modulo tecnico e modulo relazionale
- La negoziazione come forma di comunicazione

Comunicare efficacemente per negoziare efficacemente

- Sviluppare la capacità di ascolto
- I disturbi dell'ascolto
- Le 5 azioni per instaurare un ascolto attivo
- L'analisi del feedback
- I 3 canali della comunicazione
- Coerenza di comunicazione
- Tecnica del mirroring
- Fatti e opinioni

Negoziazione generativa

- Negoziazione generativa e ripartitiva
- Far diventare generativa una negoziazione
- La tecnica dei 5 perché
- Il Value for Price
- Gestione della penale fornitore

Definizione della strategia d'acquisto

- Parametri negoziali: target e limiti, priorità, possibili concessioni
- Costruire le proprie argomentazioni
- Saper valorizzare la propria azienda
- Stesura della scheda trattativa
- Anticipare le argomentazioni del venditore

Preparazione della trattativa

- Elementi sensibili e loro gestione
- Individuazione dei vincoli e delle opportunità
- Scelta dell'interlocutore ottimale
- Scelta del mezzo di negoziazione ottimale
- Scelta del luogo in cui negoziare
- La ricerca degli interessi della controparte
- La preparazione delle argomentazioni
- Massimizzare il proprio potere negoziale
- Scelta del tipo di approccio negoziale
- Analisi degli aspetti multiculturali che possono influenzare la negoziazione

Dinamica negoziale

- Creare un clima favorevole
- La tecnica dell'imbuto
- Domande aperte e domande chiuse
- La riformulazione
- Argomentare e convincere
- La trappola delle giustificazioni
- La gestione delle obiezioni
- Gli errori da evitare
- La definizione dell'accordo

- La gestione del tempo
- La gestione dell'eventuale conflitto
- Gestire la partecipazione di altri enti aziendali

Conclusione della negoziazione d'acquisto

- Individuare il momento in cui chiudere la negoziazione
- Redigere il rendiconto
- Analisi critica dei risultati per capitalizzare le esperienze
- Impostare le successive negoziazioni

Esercitazioni

- Stesura della scheda trattativa
- Simulazione di una trattativa one-to-one e di gruppo
- Interpretazione ed eventuale modifica del proprio stile di comportamento
- Gestione di alcune situazioni critiche tipiche

Edizione Virtual

Tra la prima sessione di aule virtuali (ore 9-12.30 e 14-17) e la seconda che si terrà a distanza di 4 giorni, verranno proposte ai partecipanti ESERCITAZIONI da svolgere in autonomia.

PROGRAMMA

1^ Sessione:

- Premessa
- Comunicare efficacemente per negoziare efficacemente
- Tecnica del mirroring
- Sviluppare le capacità di ascolto
- La tecnica dell'imbuto
- Riformulare, argomentare e convincere
- Gestione delle obiezioni
- La strategia della scacchiera

2^ Sessione:

- Come giungere all'accordo
- La ballata del venditore
- La trappola delle giustificazioni
- Negoziare con le persone impossibili
- La negoziazione al telefono
- Fatti ed opinioni
- La negoziazione generativa
- Il potere negoziale
- Preparazione della trattativa
- La scheda trattativa