

Best

Trattativa d'acquisto

Preparare e gestire con autorevolezza una negoziazione d'acquisto

★★★★★ 4,5/5 (38 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: 8.1.3

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.

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 "negoziare"
- 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

Negoziiazione generativa

- Negoziiazione 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



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



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



Date e sedi 2026



Ultimi posti



Edizione garantita

Online

dal 16 mar al 19 mar

- dal 16 mar al 16 mar
- dal 19 mar al 19 mar

dal 18 mag al 21 mag

- dal 18 mag al 18 mag
- dal 21 mag al 21 mag

dal 12 ott al 15 ott

- dal 12 ott al 12 ott
- dal 15 ott al 15 ott

Milano

dal 18 giu al 19 giu

dal 14 set al 15 set

dal 10 dic al 11 dic