

Vendite contro Acquisti

Comprendere le scelte strategiche e tattiche di Sales e Buyer Professionali

  Presenziale / a distanza

Durata in presenza : 1 giorno (8 Ore)

Durata online : 1 giorno (6.5 Ore)

WebCode : 8.1.36

Open : 940,00 € +IVA

Packaged in azienda : 1.750,00 € +IVA +10% di Project Management (Quota riferita ad un gruppo di 10 pax max)

Customized : Su richiesta

Per poter essere efficaci in una trattativa commerciale, sia che si tratti di vendita che di acquisti, è necessario affinare il proprio stile negoziale, acquisire le tecniche e le metodologie più efficaci utilizzate dai più qualificati professionisti e soprattutto comprendere le strategie della controparte, per affrontare l'incontro con la giusta consapevolezza del proprio potere contrattuale, adottando le migliori mosse e contromosse per conseguire il miglior risultato possibile.

Obiettivi del corso

- acquisire lo stile e le competenze utilizzate dai negoziatori professionisti, nel ruolo sia di venditori che di acquirenti
- affinare la propria tecnica nella preparazione della trattativa commerciale, nell'analisi del profilo degli interlocutori
- gestire al meglio le varie fasi della contrattazione in risposta alle scelte tattiche utilizzate dalla controparte

A chi è rivolto

- Venditori
- Buyer

Programma

Il punto di vista di chi acquista

Budget sempre più contenuti e difficoltà nel rilevare gli elementi distintivi delle varie offerte commerciali

Il punto di vista di chi vende

Concorrenza sempre più agguerrita e difficoltà nel far emergere gli elementi distintivi della propria offerta commerciale

Due strategie a confronto

Le più efficaci tecniche di chi compra e di chi vende

La preparazione della negoziazione

Valutazione del proprio potere contrattuale, analisi del profilo dell'interlocutore, definizione BATNA e ZOPA, ipotesi tipo e termini dell'accordo da raggiungere

La rilevanza dello stile del negoziatore

Mosse e contromosse per rafforzare la propria posizione e contenere quella della controparte.

L'avvio della trattativa

Ottenere disponibilità, condividere obiettivi e fasi

Negoziare in blocco o punto a punto

Da contrasto a confronto costruttivo

Le tecniche per smuovere o ridurre posizioni inamovibili

La trattativa con più interlocutori

Lo stallo

Un rischio da evitare o uno strumento da utilizzare nelle situazioni limite

Fare e accordare concessioni

Le tecniche di persuasione

Silenzio, rilancio, reciprocità, inversione dei ruoli ect.

La conclusione dell'accordo

Tecniche di contrattazione

Esercitazioni

I partecipanti saranno chiamati ad effettuare simulazioni, alternandosi nel ruolo di fornitore e di cliente. Avranno un tempo limitato per concludere la trattativa ottenendo il miglior risultato possibile, in riferimento agli obiettivi minimi assegnati a ciascuno.

Il trainer preparerà i due team a gestire con efficacia le trattative e si porrà poi come assessor durante i role play, analizzando sia lo stile che la strategia negoziale di ognuno dei partecipanti. Al termine di ogni simulazione si procederà ad un approfondimento in plenaria su come sono stati affrontati i passaggi più significativi della trattativa e, a ciascuno dei presenti, verrà fornita a fine giornata un ampio feedback da parte del trainer.

Date e sedi 2024

Online

date 15 mag

date 28 ott

Milano

date 10 giu

date 30 set

Roma

date 25 nov