



A3 - NEGOZIARE CON PROFITTO

Come migliorare le performance negoziali nella trattativa d'Acquisto

2 GIORNI - MODALITÀ DI PARTECIPAZIONE: PRESENZIALE A MILANO E/O VIRTUAL CLASSROOM

date

quote di partecipazione IVA esclusa

26 - 27 marzo 2026 | 7 - 8 ottobre 2026

Singola: 985 € - Multipla: 885 €

Il negoziatore vincente è chi comprende il processo negoziale, sviluppa le proprie strategie, utilizza le migliori tecniche e gestisce la trattativa per ottenere il successo nella negoziazione.

Il corso offre l'opportunità di praticare e sperimentare attraverso esercizi, casi negoziali e Role Play, le migliori strategie e tecniche per definire i target negoziale e migliorare le performance nella trattativa d'Acquisto.

A CHI È RIVOLTO

- A professionisti degli Acquisti che desiderano sviluppare e migliorare le proprie competenze e tecniche negoziali

APPRENDERETE A...

- Identificare obiettivi ed interessi reciproci per negoziare al meglio
- Valutare i punti di forza e debolezza per stabilire gli obiettivi e le migliori soluzioni negoziali
- Cogliere le opportunità di negoziazione
- Sviluppare la strategia negoziale e condurre un'efficace trattativa
- Implementare le strategie e le tattiche negoziali attraverso la "strategia della scacchiera"
- Preparare la negoziazione attraverso la "Scheda Trattativa"
- Utilizzare le migliori tecniche di comunicazione per gestire la trattativa
- Riconoscere le tattiche negoziali dei fornitori ed identificare le risposte più efficaci
- Identificare e gestire gli elementi tipici di situazioni negoziali complesse e difficili

ESERCITAZIONI, PROGETTI E CASE STUDIES

- Determinazione del proprio stile negoziale
- Gestione delle negoziazioni spot con la 'matrice di valutazione delle offerte'
- Determinazione del target price negoziale e condivisione con il fornitore
- Applicazione della 'strategia della scacchiera per negoziazioni complesse
- Sviluppo della 'Scheda Trattativa'
- Role Play e simulazioni negoziali tra Acquisitori e Venditori
- Negoziazione in Team: Cliente Interno, buyer, fornitore
- Discussione di 2 negoziazioni reali
- La check list delle Best Practice negoziali

I PLUS:

Simulazioni del processo negoziale attraverso il software IWIN

Negotiation Action Plan: realizza quanto hai appreso attraverso la stesura del Piano d'Azione personale, potrete definire le azioni di miglioramento da implementare al ritorno in azienda, confrontandovi con il docente anche dopo la fine del corso



A3 - NEGOZIARE CON PROFITTO

PROGRAMMA

Introduzione alla negoziazione

- Cos'è e quando si negozia
- Trattativa come parte del processo acquisti
- Differenza tra win-win e win-lose

Preparazione pratica alla trattativa

- Obiettivi negoziali: BATNA, LAA, MDO, ZOPA
- Check-list di preparazione
- Raccolta informazioni su fornitore, mercato e prodotto
- Esercitazione guidata: preparazione della scheda trattativa

Gestione delle offerte e comparazione

- Come richiedere un'offerta chiara ed efficace
- Tabella comparativa multi-parametro (esercitazione)
- Metodo semplificato AHP per il confronto tra più fornitori
- Esercitazione: confronto di 3 offerte su base tecnica/economica

Analisi del prezzo e scomposizione dei costi

- Tecniche base per stimare un prezzo corretto
- Come leggere e discutere una scomposizione costi
- Indicatori di supporto (prezzi materie prime, logistica, margini)
- Calcolo e proposta di un target price

Tecniche di negoziazione pratiche

- Apertura della trattativa: ancoraggio e tono iniziale
- Concessioni sequenziali: come dare senza perdere margine
- Leve base nella trattativa: prezzo, tempi, condizioni, pagamento
- Come gestire controproposte e resistenze

La strategia della scacchiera

- Come costruire la strategia della scacchiera
- Esempio di utilizzo con più parametri negoziabili
- Simulazione: costruzione scacchiera su caso reale

Comunicazione essenziale nella negoziazione

- Regole base della comunicazione efficace
- Ascolto attivo e domande giuste al momento giusto
- Comunicazione assertiva vs passiva o aggressiva
- Simulazioni brevi con feedback

Gestione del conflitto nella trattativa

- Riconoscere il conflitto e non subirlo
- Modello Thomas-Kilmann: 5 stili a confronto
- Tecniche semplici per abbassare la tensione
- Simulazione: gestione di un disaccordo con un fornitore

Conclusione e follow-up

- Come chiudere in modo professionale
- Formalizzazione degli accordi
- Checklist di chiusura
- Tracciamento dei saving e delle condizioni ottenute