



A8 - TECNICHE AVANZATE DI NEGOZIAZIONE CON I FORNITORI

Come ottenere risultati in situazioni negoziali complesse

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

date

quote di partecipazione IVA esclusa

20 - 21 maggio 2026 | 24 - 25 novembre 2026

Singola: 985 € - Multipla: 885 €

Il corso, rivolto a chi è già in possesso dei concetti base della negoziazione d'acquisto, permette di approfondire le strategie di negoziazione e gli aspetti indispensabili per ottenere i migliori risultati nelle trattative d'acquisto più complesse. I partecipanti impareranno a gestire ed indirizzare le situazioni conflittuali e di tensione, incrementando l'efficacia delle proprie negoziazioni.

I partecipanti avranno modo di apprendere metodologie collaudate da applicare anche in situazioni "difficili" come quelli con fornitori dominanti o non facilmente sostituibili o in contesti internazionali culturalmente distanti dal nostro.

A CHI È RIVOLTO

- Responsabile Acquisti
- Category Manager
- Buyer Senior

APPRENDERETE A...

- Acquisire la capacità di sapersi preparare ad una trattativa definendo chiari obiettivi negoziali
- Acquisire tecniche e metodologie per condurre una negoziazione efficace
- Acquisire strumenti per impostare le strategie di negoziazione
- Identificare obiettivi ed interessi comuni per negoziare al meglio
- Valutare i punti di forza e debolezza per stabilire gli obiettivi e le migliori soluzioni negoziali
- Identificare e cogliere le opportunità di negoziazione
- Identificare le proprie attitudini negoziali e le capacità di adattarsi alle situazioni
- Gestire al meglio gli aspetti comportamentali per far fronte alle obiezioni della controparte
- Saper influenzare la controparte per raggiungere i propri obiettivi
- Apprendere ad adattare la strategia ai differenti interlocutori
- 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

- Conoscere il proprio stile negoziale
- Individuare lo stile della controparte e le sue strategie e tattiche negoziali
- Applicazione della 'strategia della scacchiera' per negoziazioni complesse
- Simulazione di negoziazioni a difficoltà e complessità crescente
- Tecniche di analisi del prezzo
- 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



A8 - TECNICHE AVANZATE DI NEGOZIAZIONE CON I FORNITORI

PROGRAMMA

Fondamenti della negoziazione avanzata

- La negoziazione come processo decisionale strategico
- Approcci integrativi vs distributivi
- Cooperazione e competizione: cosa li attiva e come gestirli
- La negoziazione come leva per il valore e per la relazione
- Differenza tra trattativa semplice, complessa e sistemica

Strategia negoziale

- Analisi della controparte (profilazione, potere, interessi, vincoli)
- Strutturare la strategia: preparazione, obiettivi, opzioni, scenari
- Costruzione di alternative realistiche (BATNA, LAA, MDO)
- Definizione della ZOPA
- Tecniche di pianificazione anticipata delle concessioni
- Uso della leva negoziale e dei parametri multipli

Tecniche negoziali avanzate

- Matrice delle 4 strategie (Forza, Partnership, Commodity, Leva)
- Negoziazione multi-parametro: scacchiera avanzata
- Target price negoziale e contropartite
- Approccio sistemico e modelli complessi (negoziare a più fasi e attori)
- Gestione delle deadlock e delle interruzioni

Comunicazione nella negoziazione

- Gestione della relazione: empatia, assertività, presenza
- Comunicazione verbale e non verbale: tecniche avanzate
- Ascolto attivo profondo e riformulazione
- Tecniche di domande per influenzare la controparte
- Comunicazione strategica (fase di apertura, esplorazione, proposta e chiusura)
- Strumenti di comunicazione indiretta (mail, report, recap)

Venditori

- Le 5 regole d'oro del Venditore
- Le 7 Trappole del Buyer
- I cursori del potere negoziale
- Le tecniche negoziali del fornitore

Psicologia e comportamento negoziale

- Stili comportamentali: modello DISC e Thomas-Kilmann
- Bias cognitivi e distorsioni nel processo decisionale
- Gestione delle emozioni nella trattativa
- 6 errori comportamentali tipici e come evitarli
- Costruzione della fiducia e uso del linguaggio positivo

Gestione del conflitto

- Riconoscere i segnali precoci di conflitto
- Tecniche di de-escalation e negoziazione sotto pressione
- Conflitti valoriali, relazionali e strutturali
- Modello Thomas-Kilmann e scelte strategiche nel conflitto

Negoziazione multiculturale e cross-funzionale

- Influenza delle differenze culturali e gerarchiche
- Adattamento di stile e comunicazione
- Gestione di tavoli negoziali internazionali o interni complessi
- Costruzione del consenso in contesti cross-funzionali

Simulazioni e role play

- Simulazioni su casi reali (acquisti, vendita, progetti)
- Role play su gestione del conflitto e su trattative multi-attore
- Riflessione guidata: cosa porto a casa e cosa posso migliorare