



## V5 - LA NEGOZIAZIONE COMMERCIALE EFFICACE

*Saper difendere i propri margini e ottimizzare il risultato di ogni trattativa*

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

| date                                       | quote di partecipazione IVA esclusa |
|--------------------------------------------|-------------------------------------|
| 17 - 18 giugno 2026   15 - 16 ottobre 2026 | Singola: 985 € - Multipla: 885 €    |

**Obiettivo principale del corso sarà apprendere come costruire una strategia per fronteggiare le pressioni del compratore in funzione del suo stile comportamentale e consentire al negoziatore di individuare gli elementi chiave di una trattativa per massimizzarne il risultato.**

**Se la negoziazione viene definita un'arte, questo seminario è mirato a potenziare le capacità negoziali attraverso regole e strumenti concreti per puntare all'eccellenza della negoziazione anche nelle situazioni ad alto rischio e, attraverso filmati ripresi durante negoziazioni, i partecipanti potranno apprendere come curare l'efficacia della comunicazione nel negoziato, per portare il cliente verso la conclusione alle migliori condizioni.**

### A CHI È RIVOLTO

- Responsabili Vendite
- Funzionari di Vendita
- Tecnici Commerciali
- Tecnici in evoluzione sul ruolo commerciale
- Back Office Commerciale
- Chiunque utilizzi la negoziazione nella sua attività (produzione, acquisti, HR, etc.)

### APPRENDERETE A...

- Essere in grado di individuare gli elementi chiave di una trattativa
- Scoprire come ragiona e gli obiettivi della contro parte
- Costruire una strategia per fronteggiare le pressioni dei compratori in funzione del loro stile comportamentale
- Potenziare le capacità negoziali attraverso regole e strumenti concreti
- Evitare le trappole e le astuzie dei compratori
- Curare l'efficacia della comunicazione per portare il cliente verso la conclusione alle migliori condizioni
- Negoziare su ogni punto per aumentare la redditività globale dell'accordo

### ESERCITAZIONI, PROGETTI E CASE STUDIES

- Determinare elementi chiave della trattativa
- Preparazione dello strumento fondamentale per poter negoziare (negoplan)
- Matrice concessioni/contropartite
- Esercitazione su come ragiona un compratore
- Attraverso filmati ripresi durante negoziazioni apprenderete come curare l'efficacia della trattativa nel negoziato, per portare il cliente verso la conclusione alle migliori condizioni

### I PLUS:

Il corso ha un approccio estremamente pratico e concreto: verrà dato ampio spazio alla discussione di casi reali e di problematiche dei partecipanti  
Gli strumenti analitici presentati sono di applicabilità immediata



# V5 - LA NEGOZIAZIONE COMMERCIALE EFFICACE

## PROGRAMMA

### Principi fondamentali della negoziazione

- Differenza tra vendere e negoziare
- Differenti tipi di negoziazione
- Enfatizzare i propri punti di forza
- Le leve che influenzano la trattativa

### Lo schema principale in cinque mosse

- Preparazione e stima
- Cosa scoprire dell'interlocutore
- Compimento e valutazione

### Il ruolo e identikit del negoziatore

- Caratteristiche dei negoziatori esperti
- Gestore di diversi interessi
- Comportamenti e frasi da evitare
- Niente personalismi, no alle provocazioni

### Il modello di cipolla applicato alla negoziazione

- Win-win è l'unica scelta praticabile?
- Le leggi della stupidità negoziale umana
- Tipologie di negoziazione

### Come ragionano i compratori

- Nei panni del buyer e dell'ufficio acquisti
- Come si prepara all'incontro e che regole segue
- Difendersi dalle leve (cursori) del potere

### Le prime tre regole d'oro della Negoziazione

- Prime tre regole fondamentali: dalla proposta iniziale allo schema della trattativa
- La preparazione attraverso la costruzione di uno strumento fondamentale: il Negoplan
- La matrice concessioni/contropartite per aumentare i propri margini di manovra e limitare le richieste del buyer

### Ultime due buone regole

- Quarta e quinta regola: negoziazione integrativa e distributiva
- Regole pratiche e consigli per negoziare con successo
- Portare il cliente alla conclusione evitando ulteriori richieste

### Gestire i conflitti negoziali

- Contrasti e conflitti
- Comprendere le cause del conflitto
- Gli opposti: Interessi comuni ed emotività

### Le trappole dei compratori

- Le più frequenti e le contromosse
- Filmato di esempi
- I comportamenti da evitare (se non voluti)

### Applicazione a casi reali dei partecipanti

- Esposizione dei casi reali di partecipanti
- Analisi e commenti, conclusioni