



presenta:

Negoziare con profitto

Come migliorare le performance negoziali nella trattativa d'acquisto

28 - 29 Aprile 2026

Caratteristiche

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 negoziali e migliorare le performance nella trattativa d'acquisto.

È rivolto a professionisti degli acquisti che desiderano sviluppare e migliorare le proprie competenze e tecniche negoziali.

Obiettivi

- 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

Docente del corso

Ing. Francesco Calì — Valeo In

Programma

I fondamenti della negoziazione

- Cosa, perché, come e quando negoziare
- Le tipologie negoziali e i differenti approcci

Il processo Negoziale

La preparazione alla negoziazione

- Organizzare le proprie negoziazioni attraverso il Planning negoziale
- Raccogliere e strutturare tutte le informazioni necessarie per gestire al meglio la trattativa attraverso la Scheda Trattativa
- Identificare i propri obiettivi e quelli del fornitore
- Valutare i punti di forza e debolezza nei confronti del fornitore
- Sviluppare una negoziazione Win-Win

Sviluppare la strategia negoziale

- Stabilire i parametri negoziali
- Definire i target per ogni parametro negoziale
- Sviluppare strategia e tattica negoziale con la strategia della scacchiera
- Adattare la strategia ai differenti interlocutori

Sviluppare e consolidare il proprio stile negoziale

- Quali sono e come sviluppare le competenze e capacità di un negoziatore leader
- Sviluppare la propria abilità nell'utilizzare le informazioni raccolte per gestire la trattativa con il fornitore

Condurre la trattativa

- Mettere in pratica la propria strategia
- Le tecniche di comunicazione per capire il proprio interlocutore e i suoi veri obiettivi: la comunicazione non verbale, la PNL, ...
- Le tecniche di comunicazione per condurre la trattativa: ascolto attivo, l'utilizzo di domande, l'assertività in negoziazione, la riformulazione
- Come offrire soluzioni ed alternative che creino un vantaggio reciproco
- Identificare e gestire le differenti tattiche negoziali del fornitore senza perdere di vista i propri obiettivi
- La flessibilità di comportamento in trattativa per sviluppare la leadership negoziale

La gestione di negoziazioni complesse

- Come negoziare con monofornitori
- La negoziazione in caso di conflitto
- La negoziazione in Team
- Come gestire provocazioni e situazioni emotive negative
- Gestire le negoziazioni con una forte pressione sui risultati
- La gestione di situazioni con forte potere negoziale del fornitore
- Come negoziare con fornitori amici

Monitorare le performance negoziali

- Impostare i KPI ed elaborare il Reporting Negoziale
- Come capitalizzare le esperienze negoziali

Come gestire nel lungo termine i target negoziali di cost improvement

○ Esercitazioni, Progetti e Case Studies

Determinazione del proprio stile negoziale

Gestione delle negoziazioni spot con la “matrice 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: realizzare quanto appreso attraverso la stesura del Piano d'Azione personale, definendo le azioni di miglioramento da implementare al ritorno in azienda, confrontandosi con il docente anche dopo la fine del corso



Modulo di iscrizione al corso

Negoziare con profitto

28 - 29 Aprile 2026 | dalle ore 9:00 alle ore 18:00

Da restituire entro il 14 aprile 2026—e-mail: academy@federtec.it

Azienda _____

Via _____

CAP _____ Città _____ Prov. _____

E-mail _____

P.I. _____ C.F. _____ Cod. dest. _____

Partecipanti al corso: _____

Quota di iscrizione

Associati:

- € 650,00 + Iva 1° iscritto
- € 620,00 + Iva 2° iscritto e successivi

Non associati:

- € 970,00 + Iva

L'importo di € _____ + Iva dovrà essere versato sul c/c intestato a AFL Servizi Srl Uninominale presso INTESA SANPAOLO—Sesto San Giovanni (MI) - IBAN IT 75 F 03069 20705 100000010396 dopo la conferma della Segreteria Organizzativa.

Nel costo sono incluse le colazioni di lavoro, i coffee break, le dispense, l'attestato di partecipazione. Per cause non prevedibili, la Segreteria Organizzativa si riserva il diritto di modificare il programma, docenti, modalità didattiche. Le iscrizioni si chiuderanno il 14 aprile 2026 e saranno accettate in ordine cronologico fino al raggiungimento del numero massimo di partecipanti, semprechè la quota di iscrizione sia stata versata. L'attivazione del corso avverrà esclusivamente al raggiungimento del numero minimo di partecipanti previsto.

DURATA E MODALITA' DI PARTECIPAZIONE

Il corso avrà la durata di 16 ore, suddiviso in due giornate, 28 e 29 aprile 2026, con orario 09:00-13:00 e 14:00-18:00. Ai partecipanti sarà fornito il materiale didattico e a quelli che lo avranno seguito per intero sarà fornito un attestato di partecipazione.

SEDE DEL CORSO

Sede FEDERTEC—Viale Fulvio Testi 128—Cinisello Balsamo (MI). Per l'organizzazione del corso presso la sede aziendale, per venire incontro alle esigenze logistiche e di calendario delle singole Aziende, è possibile contattare la Segreteria Organizzativa, academy@federtec.it.

Nota: i corsi - al verificarsi di determinate condizioni - sono finanziabili dai Fondi Paritetici Interprofessionali per la formazione continua. Per informazioni: ECOLE - e-mail: luca.luppino@myecole.it

RECESSO: Eventuali rinunce dovranno essere comunicate per iscritto. In caso di recesso al fine di tutelare la corretta gestione economica del corso, AFL Servizi Srl Uninominale si riserva il diritto di non restituire la quota di iscrizione.

Ai sensi dell'art. 13 del reg. UE 679/2016 GDPR, informiamo che i dati personali conferiti con la presente saranno utilizzati da AFL Servizi Srl Uninominale e dal suo socio unico FEDERTEC ai fini dell'iscrizione delle persone ai corsi.

Sui dati vi spettano i diritti di cui agli art. 15 e seguenti GDPR, nei limiti ivi indicati e tra questi il diritto di accesso, rettifica e cancellazione degli stessi rivolgendosi a AFL Servizi Srl Uninominale Viale Fulvio Testi 128 - 20092 Cinisello Balsamo (MI)

Timbro e firma _____

Data _____