

## CORSO DI FORMAZIONE

### Negoziare con profitto

Come migliorare le performance negoziali  
nella trattativa d'acquisto

**7 e 8 febbraio 2024**

#### CARATTERISTICHE

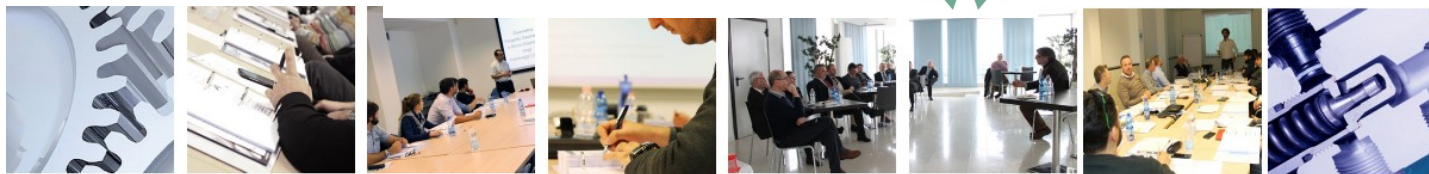
Il negoziatore vincente è chi comprende il processo negoziale, sviluppa le proprie strategie, utilizza le migliori tecniche e gestisce la trattativa per ottenere il successo nella negoziazione.

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

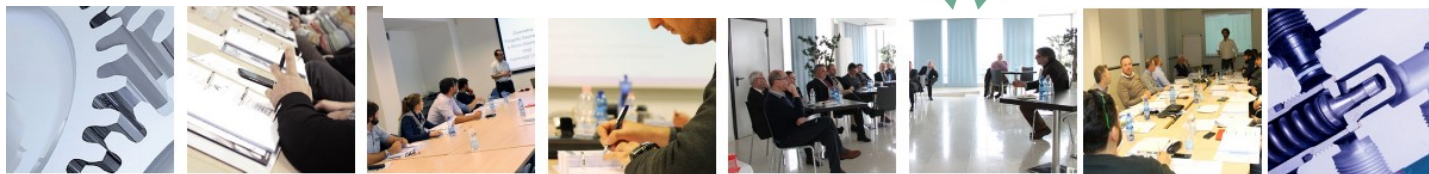
- Stabilire i parametri negoziali
- Definire i target per ogni parametro negoziale
- Sviluppare strategia e tattica negoziale con la strategia della scacchiera
- Adattare la strategia ai differenti interlocutori

#### 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 Practices 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—7 e 8 febbraio 2024

Da restituire a AFL Servizi Srl Uninomiale entro il 26 gennaio 2024—e-mail: [aflservizi@federtec.it](mailto:aflservizi@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 Uninomiale presso INTESA SANPAOLO—Sesto San Giovanni (MI) - IBAN IT 75 F 03069 20705 100000010396 dopo la conferma della Segreteria Organizzativa.

Nel costo sono inclusi 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 26 gennaio 2024 e saranno accettate in ordine cronologico fino al raggiungimento del numero massimo di partecipanti, semprechè la quota di iscrizione sia stata versata.

#### DURATA E MODALITA' DI PARTECIPAZIONE

Il corso avrà la durata di 2 giornate, 7 e 8 febbraio 2024 con orario 09:00—13:00 e 14:00—18:00. Ai partecipanti sarà fornito successivamente 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.

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](mailto: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 Uninomiale 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 Uninomiale 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 Uninomiale Viale Fulvio Testi 128 - 20092 Cinisello Balsamo (MI)

Timbro e firma \_\_\_\_\_ Data: \_\_\_\_\_