



ASCM

Premier Elite
APICS Training Partner TM



NEGOZIAZIONE EFFICACE
COME GESTIRE LE TRATTATIVE COMPLESSE
E AVERE SUCCESSO IN AMBITO ACQUISTI

ADVANCE

Operations Management School

NEGOZIAZIONE EFFICACE COME GESTIRE LE TRATTATIVE COMPLESSE E AVERE SUCCESSO IN AMBITO ACQUISTI

CONTESTO E OBIETTIVI

Il corso "Negoziazione Efficace: come gestire le trattative complesse e avere successo in ambito Acquisti" fa parte di **Leadership Center**, un nuovo progetto Advance, sviluppato in percorsi chiave dedicati allo sviluppo di competenze trasversali.

Nel contesto attuale, queste competenze risultano essenziali per dirigere con successo un team, affrontare lo sviluppo del business e completare la formazione manageriale.

È importante sottolineare che, questi percorsi, sono fondamentali anche per il personale in staff, in quanto consentono una migliore interazione sul lavoro, oltre che agevolarne il percorso di carriera. A tale fine, è fondamentale una **formazione specifica soft skill manageriali**, con l'obiettivo di acquisire le relative abilità, trasformarle in comportamenti coerenti con i valori aziendali e che possano divenire un modello di riferimento da diffondere all'interno dell'organizzazione.

Gli obiettivi del corso "Negoziazione Efficace: come gestire le trattative complesse e avere successo in ambito Acquisti" sono:

- ✓ Saper porre la controparte al centro dell'attenzione cercando di valutare o stimare preventivamente gli effetti che i vari scenari possono avere su di esso, limitando quindi il rischio che questi vengano sopra o sottovalutati in modo strumentale a seconda degli interessi contingenti della controparte (rischio di manipolazione).
- ✓ Relazionarsi in modo efficace sviluppando capacità di ascolto, empatia e acutezza sensoriale.
- ✓ Capire le reali esigenze della controparte per ridurre il rischio di "regalare valore" ma di poter "vendere valore" in cambio di adeguato controvalore, per ottenere l'effetto win-win.
- ✓ Migliorare l'efficacia della propria comunicazione attraverso l'apprendimento di tecniche specifiche.



Sulla base dell'esperienza maturata su tale tipologia di corsi, la presenza di un numero non superiore a 15 partecipanti e l'eterogeneità della loro provenienza (Operations, Vendite, Marketing, Finance, HR.) garantiscono l'efficacia della didattica.

CONTENUTI

Premessa

Come si diventa dei buoni negoziatori e degli abili comunicatori? Il corso parte da questa domanda per capire come migliorare l'efficacia della propria comunicazione. Si può cominciare, per esempio, ad applicare i principi della comunicazione efficace, ovvero:

PARLARE ≠ COMUNICARE
SENTIRE ≠ ASCOLTARE

La struttura modulare del corso alterna didattica con case study ed esercitazioni (Role Play), per invogliare gli studenti a una partecipazione attiva.

Giornata 1

- Introduzione alla negoziazione
- Teoria matematica della comunicazione
- Idea complessa di comunicazione
- Linguaggio Logico/Digitale
- Linguaggio Analogico
- Esempi di interpretazione ed utilizzo del linguaggio del corpo
- Definizione di negoziazione
- Il processo negoziale
- Ricerca ed acquisizione delle informazioni:
 - Modello di Johary
 - Diagnosi dello stile negoziale
- Pianificazione del negoziato (definizione di scopi e obiettivi, BATNA)
- Conoscersi reciprocamente e fact finding
- L'inizio del processo negoziale
 - Le mosse conversazionali
- Gestione delle espressioni di disaccordo e conflitto
- Nuova valutazione e ricerca del compromesso
- Accordo di principio / definitivo
- Descrizione delle varie fasi negoziali
- Peculiarità della negoziazione telefonica
- Le strategie negoziali più utilizzate
- Principali caratteristiche degli attori coinvolti nella negoziazione
- Video ed Interazioni

Giornata 2

- Negoziazione multiculturale: Le 5 dimensioni culturali di Hofstede
- Linee guida per una negoziazione multiculturale efficace
- Elementi principali della negoziazione cooperativa
- Deferenza, contegno e cortesia
- La costruzione dell'identità durante la negoziazione multiculturale
- Le timelines negoziali nelle diverse culture
- La costruzione della relazione in ambienti multiculturali
- Lingua e convenzioni linguistiche
- Messa a punto del piano negoziale e Role playing

A CHI SI RIVOLGE

- Procurement Manager e Director
- Category Manager
- Buyer
- Sales Manager ed altre figure commerciali

TEMPI E COSTI

Le quote sono riportate sul seguente sito:
Italy: www.advanceschool.org

Il corso viene erogato in due modalità:
In aula: 2 giorni.
On-line: 5 sessioni da 2-3 ore l'una in modalità Live Webinar.



Advance Operations Management School

SWITZERLAND

www.advanceschool.ch
info@advanceschool.ch

Basel
Aeschenvorstadt, 71 - 4051
Phone +41 61 2254332
Fax: +41 61 255 44 10

ITALY

www.advanceschool.org
info@advanceschool.org

Bologna
Via Massimo D'Azeglio, 35 - 40123
Phone +39 051 19907026
Fax +39 051 0822618

Milan
via Vincenzo Monti, 8 - 20123
Phone +39 02 46712715
Fax +39 02 48013233

we educate to **excellence**