

Negoziazione efficace
**Come gestire le trattative
complesse e avere successo
in ambito acquisti**



Negoziazione efficace

Come gestire le trattative complesse e avere successo in ambito acquisti.

Il corso **Negoziazione efficace: come gestire le trattative complesse e avere successo in ambito acquisti** fa parte di Leadership Center, progetto di Advance strutturato 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 e trasformarle in **comportamenti** coerenti con i **valori aziendali** e che possano rappresentare un modello di riferimento da diffondere all'interno dell'organizzazione.



Obiettivi del corso:

- 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** seguendo un determinato processo attraverso l'apprendimento di tecniche specifiche



Programma

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 apprendendo tecniche specifiche.

Cominciando, per esempio, ad applicare i principi della comunicazione efficace:
PARLARE ≠ COMUNICARE
SENTIRE ≠ ASCOLTARE

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



Contenuti

1° GIORNATA

- 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
- Pianificazione del negoziato (definizione di scopi e obiettivi, BATNA, etc...)
- Conoscersi reciprocamente e fact finding
- L'inizio del processo negoziale
- Gestione delle espressioni di disaccordo e conflitto
- Nuova valutazione e ricerca del compromesso
- Accordo di principio / definitivo
- Descrizione delle varie fasi negoziali
- La negoziazione a distanza
- Peculiarità della negoziazione telefonica
- Le strategie negoziali più utilizzate
- Principali caratteristiche degli attori coinvolti nella negoziazione
- Video ed Interazioni

2° GIORNATA

- 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



“Ho trovato il corso di negoziazione in ambito acquisti molto efficace e ben strutturato. Le simulazioni di role playing che vengono registrate e poi riviste in aula, evidenziano quelle che sono le azioni correttive e gli spunti per migliorare. Tramite questi casi concreti, l'istruttore ci ha insegnato come perfezionare il nostro stile negoziale per ottenere i massimi benefici. Molto utile per chi lavora in questo settore!”

Debora Rattin | Procurement and Materials Supervisor - Fly S.p.A, Forgital Group



A chi si rivolge

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



Docenti

Il corso viene erogato da **docenti certificati**, con pluriennale esperienza didattica e professionale in area sourcing e operations presso aziende internazionali World Class. La loro **pluriennale esperienza** nel settore consente loro di condividere esperienze reali e casi di studio di successo con i partecipanti in aula, arricchendo l'esperienza di apprendimento, stimolando la discussione e accelerando la crescita professionale.



Quote di partecipazione

Contatta la scuola a info@advanceschool.org



Durata

Il corso viene erogato esclusivamente **In House** presso l'azienda cliente in due giornate formative non consecutive.



Corsi In-house

La modalità di erogazione **In-house** è usuale nel caso in cui il Cliente desideri un **corso di formazione indirizzato ad un certo numero di dipendenti**. Advance eroga corsi In-House on site o Live Webinar in tutta Italia e a livello internazionale attraverso il proprio team di istruttori.

I corsi In-house offerti dalla scuola possono essere sia a catalogo sia **progettati in base alle necessità specifiche e agli obiettivi del Cliente**. Un nostro consulente esperto si occuperà di effettuare una analisi dettagliata dei fabbisogni per poi sviluppare un programma formativo personalizzato.



Finanziamenti

Attraverso i fondi di categoria professionale è possibile accedere al **finanziamento dei corsi interaziendali e In-house**. Su richiesta del Cliente, Advance ne verifica la fattibilità con un proprio Partner specializzato che assiste il Cliente nella fase di rendicontazione fino alla chiusura del progetto formativo.

Negli ultimi due anni il 70% dei corsi erogati da Advance sono stati interamente finanziati dai fondi di categoria professionale.



Come iscriversi

Per procedere all'iscrizione compilare il **form di iscrizione**



AZIENDA

ADVANCE è una società di formazione e consulenza con sedi in Italia e in Svizzera che si avvale della collaborazione di Managers, Dirigenti e Consulenti di Direzione che operano worldwide.

ADVANCE è ASCM Premier ELITE Partner per corsi APICS.

MISSION

Formare competenze eccellenti nell'area Operations Management e contribuire al successo dei propri partners, sia aziende che professionisti. A tal fine ADVANCE si avvale esclusivamente di programmi formativi accreditati e di Istruttori con comprovata esperienza didattica e professionale.



Advance
OPERATIONS MANAGEMENT SCHOOL

**Advance Operations
Management School s.r.l.**

Italia

**info@advanceschool.org
advanceschool.org**

Via Massimo D'Azeglio, 35
40123 Bologna
Tel. +39 051 19907026

Via Vincenzo Monti, 8
20123 Milano
Tel. +39 02 46712715

Svizzera

**info@advanceschool.ch
advanceschool.ch**

Aeschengraben, 29
4051 Basel, Schweiz
Tel. +41 61 2254332