

505 CASI DI NEGOZIAZIONE CON UN DIRETTORE ACQUISTI



Due giorni di confronto con un direttore acquisti, esaminando e discutendo negoziazioni complesse.

Il corso sarà un laboratorio nel quale si esamineranno casi reali di negoziazioni con fornitori. Verranno individuati i punti più delicati da gestire ed i rischi principali dai quali proteggersi. Le possibili soluzioni verranno individuate sia per scenari con ampia disponibilità di informazioni sia per scenari di maggior incertezza.

Il continuo confronto fra docente e partecipanti consentirà di trarre dal momento d'aula, esempi, punti di vista e approfondimenti teorici e pratici, trasferibili al contesto operativo di ciascun partecipante.

Ai partecipanti verrà data l'opportunità di applicare quanto visto in aula alla propria tipologia di acquisti. Durante le settimane intercorrenti fra le 2 giornate del corso prepareranno la sintesi di un caso negoziale (analisi del contesto, informazioni disponibili, obiettivi, ...) da presentare ai colleghi che sarà la base per esaminare in modo collegiale le principali criticità del processo negoziale, le possibili modalità di gestione ed eventuali accorgimenti da mettere in atto nelle varie situazioni.

OBIETTIVI

- Consolidare le proprie competenze di gestione del processo negoziale, arricchendole con ulteriori modalità ed accortezze
- Apprendere le modalità di gestione di una trattativa complessa gestita in più fasi e su più tavoli
- Sviluppare la capacità di coordinamento e controllo del team negoziale.
- Vedere esempi di gestione negoziale in casi di incertezza (carenza di informazioni, incertezza del contesto, incertezza del business, ecc. ...).

PRINCIPALI TEMI TRATTATI

PRIMA GIORNATA:

- Presentazione, analisi e discussione di un caso negoziale presentato dal docente
- Assegnazione dei lavori individuali da preparare per l'incontro successivo

SECONDA GIORNATA:

- Presentazione da parte dei partecipanti dei loro casi negoziali
- Discussione in plenaria dei lavori

Nel corso delle giornate, verranno approfonditi fra gli altri i seguenti temi:

- I tipi di trattativa: interna ed esterna
- La trattativa multifase -multicontroparte interna ed esterna:
- Gli stili negoziali: (duro o distributivo, di mediazione o del compromesso, integrativo o cooperativo)
- Le strategie e le tattiche (la pressione posizionale, la guerra psicologica e l'inganno,..)
- Il coordinamento dei collaboratori.

Durata
2 giornate

Edizioni
• 8-29 aprile Milano