

101 NEGOZIAZIONE 1 - LA TRATTATIVA D'ACQUISTO

Tecniche di preparazione, conduzione e conclusione di una trattativa d'acquisto

ABSTRACT

Secondo Robert Fisher dell'Università di Harvard il 68% delle trattative si conclude con un accordo spesso non soddisfacente, causa impreparazione ed errori tattici. La trattativa conclude il processo d'acquisto e deve pertanto consolidare gli obiettivi di costo, qualità e di livello di servizio previsti. Negoziatori eccellenti non si nasce, si diventa attraverso l'esperienza, la capacità di analisi e acquisendo i modelli negoziali vincenti che permettono di padroneggiare il processo e le dinamiche della trattativa. Un buon compratore deve saper coniugare tattica, comunicazione e fattori di natura tecnici ed economici e impostare la trattativa massimizzando il valore aggiunto per la propria impresa.

La conoscenza delle modalità di trattativa travalica l'ambito del procurement. Tutti coloro i quali, all'interno di enti, reparti e dipartimenti, che si trovano a interfacciarsi con fornitori esterni hanno in realtà la necessità di apprendere l'arte della negoziazione. Per questa ragione tra i destinatari del corso si annoverano figure professionali non espressamente appartenenti all'area del procurement.

Allo scopo di facilitare la comprensione e la trasferibilità dei concetti proposti verranno effettuate numerose esercitazioni e simulazioni.

OBIETTIVI

- Fornire strumenti pratici e tecniche facilmente applicabili per affrontare con successo negoziazioni con i fornitori
- Permettere il conseguimento di verificare e, se necessario, rivedere il proprio stile negoziale individuando le possibili aree di miglioramento
- Trasmettere le modalità attraverso le quali provvedere a un self-assessment della propria capacità e attitudine negoziale

DESTINATARI

- **Buyer Junior e Buyer Senior** (per apprendere le tecniche fondamentali per la progettazione e lo svolgimento di una trattativa d'acquisto)
- **Risorse attive in ambito Logistica e Supply Chain** (per raggiungere la padronanza del mezzo negoziale da utilizzare nelle relazioni con i vettori di trasporto e i fornitori di servizi di logistica)
- **Risorse operative in unità di business ed enti interni che abbiano l'incarico di provvedere all'acquisto di beni e servizi** (per le figure che sono dedicate all'acquisto diretto di beni e servizi e che pertanto hanno costanti relazioni con fornitori esterni)
- **Contract Administrator e Gestori di contratto** (per conoscere le modalità più idonee per gestire la relazione con i fornitori dei contratti di propria pertinenza)
- **Risorse dei dipartimenti di Project Management** (per ricevere una informazione accurata sulle tecniche più efficaci da usare nella relazione progettuale con fornitori esterni)

AGENDA

I Giornata – 8 ore

1. Strumenti di pianificazione della tattica negoziale

- Analisi ABC, matrice di Kraljic e dei vincoli aziendali
- Individuazione degli obiettivi e definizione dei target

2. Gli elementi che influenzano la trattativa

- Analisi del mercato e dello scenario negoziale
- Le strategie aziendali e gli attori coinvolti

ESERCITAZIONE: analisi di un business case e definizione degli elementi di negoziazione

3. Come preparare una trattativa vincente

- La stesura del piano di trattativa
- Individuazione dei punti di forza e di debolezza del fornitore
- Prevedere le argomentazioni del venditore

4. Principi di Price Analysis

- Introduzione al Total Cost of Ownership
- Strumenti di gestione della richiesta d'offerta

II Giornata – 8 ore

1. Principi di Comunicazione efficace

- Assertività e comunicazione interpersonale
- Gestire la trattativa
- Tecniche di self-assessment

2. Approcci comportamentali e modelli negoziali

- Il modello di Harvard:
dalla trattativa distributiva alla negoziazione collaborativa
- I modelli comportamentali e motivazionali delle parti coinvolte
- Impostazione della check list negoziale e dei driver negoziali

ESERCITAZIONE: analisi di un business case ed impostazione della trattativa

3. Conoscere il venditore

- Le tecniche abitualmente utilizzate dal venditore

4. Dopo la trattativa

- Analisi e valutazione dei risultati
- Lesson learnt