

## 104 PREPARAZIONE ALLA TRATTATIVA

### *Un vademecum per la progettazione di trattativa complesse*

Il responsabile o il senior buyer al quale è richiesta la conclusione di trattative di alto valore economico o di alta rilevanza tecnico-qualitativa, sa che il risultato dipende per buona parte dalla preparazione e dalla pre-negoziazione, nel corso delle quali si pongono in evidenza le criticità e se ne avvia la discussione preliminare con il fornitore. L'iter di preparazione a una trattativa complessa è estremamente laborioso poiché richiede l'analisi di molti e diversi aspetti di natura tecnica, contrattuale, di mercato, congiunturali, di valutazione della fornitura e del fornitore, di costruzione dello staff negoziale e di affinamento degli strumenti di monitoraggio dei risultati dell'evento negoziale. Il corso passa in rassegna i macrotemi da esaminare per definire gli obiettivi negoziali, impostare la strategia negoziale più adeguata ed individuare le possibili soluzioni contrattuali percorribili. Grazie all'esperienza pluriennale del docente nella conduzione di trattative complesse, i partecipanti avranno modo di apprendere metodologie collaudate da applicare anche in situazioni "difficili" come quelle con fornitori dominanti o non facilmente sostituibili o in contesti internazionali culturalmente distanti dal nostro.

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

#### OBIETTIVI

- ✓ Permettere di conseguire le nozioni di dettaglio per la preparazione di un evento negoziale ad alta complessità
- ✓ Trasmettere le modalità di analisi del mercato, del fornitore e della fornitura in ordine all'acquisizione di tutte le informazioni necessarie per fronteggiare il fornitore durante la trattativa
- ✓ Fornire le conoscenze per definire con esattezza gli obiettivi negoziali e per configurare adeguatamente la strategia di trattativa
- ✓ Approfondire le modalità di analisi dell'andamento dell'evento negoziale allo scopo di individuare le aree di miglioramento futuro

#### DESTINATARI

- **Responsabili, Team leader e Buyer Senior** (per apprendere le tecniche necessarie per predisporre un piano idoneo a condurre e concludere trattative complesse)

## AGENDA

### 1. Analisi avanzata della fornitura oggetto di trattativa

- Esame del posizionamento della fornitura all'interno del portafoglio acquisti e gestione delle criticità attraverso la matrice di Kraljic
- Analisi ed individuazione delle leve negoziali
- Allineamento con gli obiettivi strategici aziendali ed interazione con il cliente interno
- Individuazione delle condizioni contrattuali ed analisi dei driver negoziali

### 2. Gli elementi che influenzano il mercato di fornitura

- Analisi di posizionamento
- Analisi strutturale e congiunturale

### 3. Analisi avanzata del fornitore

- Rapporto con il fornitore e livelli di integrazione
- Gestire lo sbilanciamento del potere negoziale: dominanza assoluta o relativa
- Analisi economica e finanziaria

**ESERCITAZIONE** - Analisi SWOT di uno scenario negoziale

### 4. Strumenti avanzati di Category Management

- Segmentazione
- Track Model
- Sistemi di Forecasting e Controlling

### 5. Strumenti di Price analysis

- Analisi di Total Cost of Ownership: tecniche di individuazione e di calcolo

### 6. Gli obiettivi negoziali

- Analisi delle motivazioni e definizione degli obiettivi

### 7. Configurazione delle modalità negoziali

- Modelli conflittuali o collaborativi
- Definizione e preparazione del team di negoziazione



#### DURATA

8 ore  
1 giornata di 8 ore



#### EROGAZIONE

**In doppia opzione:** erogazione sia in presenza sia on-line, il partecipante potrà prendere parte alla lezione presso il nostro centro formazione di Milano oppure seguire la lezione on-line



#### EDIZIONI

• 9 aprile Milano  
• 5 novembre Milano