

103 LABORATORIO DI NEGOZIAZIONE AVANZATA

Esercitazioni e simulazioni in continuo per la messa in pratica delle tecniche di negoziazione più aderenti alla complessità delle attuali trattative d'acquisto

In una dimensione di competizione globale, la negoziazione è sicuramente una delle competenze più importanti per contribuire al miglioramento del vantaggio competitivo e quindi dei margini di redditività d'impresa.

I ritmi di adattamento delle imprese all'evoluzione del mercato e del contesto macroeconomico richiedono, a chi è chiamato a negoziare per conto e nell'interesse aziendale, la necessità di allargare le proprie competenze e di sapersi spostare tra diversi modelli e soluzioni di trattativa a seconda dello scenario che si presenta, degli attori coinvolti, dei rapporti di forza tra le controparti, degli interessi degli stakeholder.

È allora evidente che servono non solo un'ampia conoscenza delle tecniche di analisi strutturali e comportamentali, ma anche un altrettanto sviluppata capacità di decisione e di esecuzione. Oltre alla conoscenza della teoria è fondamentale acquisire competenza diretta sulle dinamiche negoziali per essere capaci di gestirle a livello tattico e strategico per coniugare efficacia dei risultati ed efficienza del processo e delle risorse coinvolte.

Il laboratorio di negoziazione ha quindi lo scopo di fornire competenze teoriche e best practice adattate al profilo dei partecipanti inserite in un percorso esperienziale di casi pratici di negoziazioni.

Sotto la guida di due docenti dalla pluridecennale diretta esperienza in negoziazioni nell'ambito procurement, i partecipanti sono coinvolti in esercitazioni, business case e "role play" in cui sono chiamati ad analizzare e sviluppare singolarmente ed in gruppo casi concreti.

DURATA E STRUTTURA DEL LABORATORIO

- Due giornate consecutive "in presenza" della durata di otto ore ciascuna.
- Al termine delle due giornate vengono assegnati ai partecipanti i Project Work su temi negoziali reali connessi con l'attività svolta. Il Project Work potrà essere realizzato anche da gruppi di partecipanti da due a quattro persone ciascuno.
- In una sessione intermedia on-line della durata di quattro ore i partecipanti presentano l'avanzamento del Project Work e ricevono dai docenti suggerimenti e indicazioni.
- In una sessione finale, sempre on-line della durata di quattro ore, i partecipanti presentano i lavori finali

OBIETTIVI

- Fornire gli elementi di conoscenza indispensabili per progettare la strategia di una trattativa complessa, anche in delegazione multicontroparte e multilivello
- Consentire ai partecipanti di apprendere le tecniche di preparazione e di gestione della trattativa d'acquisto con lo stakeholder e con un fornitore che si trovi in una posizione dominante
- Trasmettere le informazioni necessarie per gestire correttamente la comunicazione durante l'evento negoziale, anche con l'applicazione delle moderne teorie di neuroscienza e psicologia cognitiva
- Far conoscere i mezzi più idonei per il positivo recupero di una trattativa compromessa
- Permettere ai partecipanti di conoscere gli elementi chiave della Teoria dei Giochi applicata alla trattativa d'acquisto

DESTINATARI

- Responsabili Procurement, Category Manager e Buyer Senior (per raggiungere la padronanza delle tecniche di negoziazione per affrontare le situazioni negoziali più complesse)

AGENDA

I Giornata - 8 ore

1. **Analisi strutturale dello scenario e dei rapporti di forza tra gli attori coinvolti**
2. **Individuazione delle priorità e dei driver negoziali**
3. **Impostazione dei modelli di negoziazione interna ed esterna all'azienda**
4. **Gestione della trattativa in condizioni di atteggiamento conflittuale**
5. **Sviluppo delle tattiche di trattativa ed adattamento al mutare dello scenario**

II Giornata - 8 ore

1. **Gestione della comunicazione sui piani sia razionale che emozionale**
2. **Applicazione delle moderne teorie di neuroscienza e psicologia cognitiva alla negoziazione**


3. **Impostazione di scenari di negoziazione collaborativa orientati alla costruzione di valore aggiunto in ottiche di medio-lungo periodo**
4. **Gestione di situazioni di trattativa complesse in presenza di fornitori e stakeholder dominanti**
5. **La Teoria dei giochi come strumento negoziale**
6. **Recuperare trattive compromesse**


I sessione Project Work - 4 ore


Indicazioni e suggerimenti per il completamento del Project Work

II sessione - 4 ore

Presentazione dei Project Work

 **DURATA:** 16 ore
2 giornate da 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**
• 7-8 febbraio Milano
• 30-31 ottobre Milano