

# GESTIONE NEGOZIAZIONE COMPLESSA

UN VADEMECUM PER LA PROGETTAZIONE DI TRATTATIVA COMPLESSE

Il responsabile, il senior buyer o il category manager al quale è richiesta la conclusione di trattative di alto valore economico o di alta rilevanza tecnico-qualitativa, sono consapevoli che il risultato dipende per buona parte dalla preparazione interna, durante la quale si evidenziano i punti di criticità negoziali, e dalla pre-negoziazione, quando viene avviata 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 e individuare le possibili soluzioni contrattuali percorribili. Grazie all'esperienza pluriennale dei docenti nella conduzione di trattative complesse, i partecipanti avranno modo di apprendere metodologie collaudate da applicare anche in situazioni "difficili" come quelle con fornitori dominanti, con fornitori non facilmente sostituibili o in contesti internazionali culturalmente distanti dal nostro.

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

**Edizione unica:**  
27 Gennaio 2026

**Durata:**  
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

## Costo:

Soci ADACI € 700,00 / non Soci € 900,00 \*



## 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)

\*Tutti i prezzi riportati si intendono al netto di IVA

## PROGRAMMA

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

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

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

- a) Analisi di posizionamento
- b) Analisi strutturale e congiunturale

### 3. Analisi avanzata del fornitore

- a) Rapporto con il fornitore e livelli di integrazione
  - b) Gestire lo sbilanciamento del potere negoziale: dominanza assoluta o relativa
  - c) Analisi economica e finanziaria
- ESERCITAZIONE - Analisi SWOT di uno scenario negoziale

### 4. Strumenti avanzati di Category Management

- a) Segmentazione
- b) Track Model
- c) Sistemi di Forecasting e Controlling

### 5. Strumenti di Price analysis

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

### 6. Gli obiettivi negoziali

- a) Analisi delle motivazioni e definizione degli obiettivi

### 7. Configurazione delle modalità negoziali

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

### 8. Gestione del Fornitore Dominante

- a) Rapporti clienti/fornitori e dominanza
  - b) Situazioni di fornitore dominante
- ESERCITAZIONE - Lavoro di gruppo su un caso di trattativa