



23-29 Maggio 2023 – (h. 9.00/13.00) – Online

8-9 Giugno 2023 – (h. 9.00/18.00) – Milano, Sede ADACI

NEGOZIAZIONE 3 – LABORATORIO DI NEGOZIAZIONE AVANZATA

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 corso, strutturato sotto forma di un **laboratorio interattivo in formula full-immersion**, ha lo scopo di impegnare i partecipanti in un **percorso di esercitazioni e simulazioni immersive**.

Sotto la guida di due **docenti dalla pluridecennale diretta esperienza in negoziazioni nell'ambito procurement**, successivamente un **assessment iniziale** volto ad orientare i contenuti teorici ed il percorso esperienziale sulla base dei **bisogni del gruppo** 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

- Moduli preparatori in modalità *e-learning* (8h)
 - Mod. I : Assessment delle competenze e delle necessità dei partecipanti
 - Mod. II: Competenze teoriche propedeutiche alle sessioni di esercitazione

- Full immersion *in presenza* (16h). I partecipanti sono coinvolti in una serie di esercitazioni, business case e role play alternati a debriefing d'aula su ciascuno dei temi trattati:
 - Analisi dello scenario: il mercato e l'analisi della controparte
 - Individuazione delle leve negoziali
 - Utilizzo degli strumenti di preparazione della trattativa
 - Scelta dei modelli comportamentali ed interazione strategica tra i negoziatori
 - Trattativa in condizioni conflittuali
 - Processi intraziendali e negoziazione interna
 - Comunicazione inconscia: comprensione delle tecniche di comunicazione non verbale
 - Negoziare in delegazione: tecniche di Attitudinal Structuring per la formazione e la gestione del team negoziale
 - Costruire valore attraverso la negoziazione: logiche di negoziazione win-win
 - Trattativa condizionata da un fornitore dominante
 - Recuperare trattative compromesse

OBIETTIVI

- Fornire gli elementi di conoscenza per la preparazione e la gestione di trattative adattati alle reali necessità dei partecipanti in una logica di personalizzazione del percorso didattico.
- Favorire la trasmissione delle best practices in un contesto immersivo di coaching esperienziale.
- Facilitare la trasmissione delle conoscenze circa gli strumenti di analisi del mercato, dello scenario di negoziazione dei rapporti di forza tra gli attori coinvolti.
- 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)