



## MASTER EXECUTIVE IN NEGOZIAZIONE STRATEGICA



Il **Master EXECUTIVE in Negoziazione Strategica** è progettato per fornire ai partecipanti un'esperienza formativa completa e pratica, mirata a sviluppare **competenze avanzate** nella gestione delle trattative commerciali nel contesto del procurement.

Ogni lezione è un viaggio attraverso il mondo della negoziazione, affrontando **tutti gli argomenti** fondamentali **che coprono l'intero ciclo del processo**.

Il percorso vi permetterà di comprendere le **dinamiche che guidano una trattativa** nel contesto del procurement. I partecipanti impareranno a:

- **Raccogliere e analizzare informazioni cruciali** prima di ogni negoziazione.
- Sviluppare la **capacità di scegliere l'approccio negoziale più efficace**, per guidare le fasi della negoziazione ed adattarsi rapidamente a cambiamenti inaspettati.
- Migliorare le abilità di **comunicazione interpersonale** e conoscere **tecniche di comunicazione avanzata** abilitanti alla gestione di scenari sia collaborativi che conflittuali..
- Gestire i **processi interni aziendali ed i rapporti con gli stakeholder** per creare sinergie che massimizzano l'efficienza operativa.
- Acquisire una **visione olistica del processo** per gestire quadro generale e agire strategicamente.
- Gestire gli **aspetti contrattuali** per proteggere gli interessi dell'azienda
- Navigare attraverso le differenze culturali per ottenere risultati positivi in **contesti internazionali**.

### Approccio "learning by doing"

Ogni lezione è progettata non solo per trasmettere conoscenze teoriche, ma anche per coinvolgere i partecipanti in esercitazioni specifiche che permettono di applicare immediatamente quanto appreso.

Questo approccio è cruciale per consolidare le competenze e acquisire la sicurezza necessaria per affrontare le sfide quotidiane del mondo del procurement.

Tra una sessione e l'altra, i partecipanti saranno chiamati a mettere in pratica gli strumenti e le tecniche presentate, lavorando su casi studio reali o simulazioni che riflettono situazioni comuni nel loro ambiente professionale.



La produzione di valore attraverso la negoziazione, inoltre, è un processo in cui il professionista degli acquisti è chiamato sempre di più a gestire un'avanzata interazione tra l'offerta del mercato esterno e le relazioni interne orientate al soddisfacimento degli interessi e dei bisogni che derivano dalla strategia aziendale.

Il corso propone un avanzato modello didattico di natura immersiva, costruito ed adattato alle esigenze/caratteristiche dei partecipanti durante l'iniziale fase di assessment, nel quale sono guidati all'interno di realtà simulate che mettono immediatamente a contatto i contenuti teorici proposti con situazioni negoziali in contesti e complessità differenti.

Il confronto con le situazioni pratiche permette l'adattamento da parte dei docenti dei contenuti teorici al livello di esperienza dei partecipanti che vengono così coinvolti in un processo di self-assessment e di piano di miglioramento individuale.

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 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.



## MASTER EXECUTIVE IN NEGOZIAZIONE STRATEGICA

### OBIETTIVI

- ✓ Fornire gli elementi di conoscenza per la preparazione e la gestione di trattative adattati alle reali necessità dei partecipanti al corso in una logica di personalizzazione del percorso didattico
- ✓ 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)



**Project Work Personalizzati:** un aspetto distintivo è il project work personale: ogni partecipante sviluppa un progetto che applica le tecniche di negoziazione alla propria realtà aziendale. Questo processo consente di analizzare criticamente le pratiche in uso e introdurre nuove strategie migliorando il valore aziendale (max 8h).

Il Project Work è orientato alla creazione della tesi di attestazione di qualifica in Negoziazione Strategica.

**L'ESPERIENZA DI PROFESSIONISTI DEL SETTORE:** I docenti del Master executive Adaci, essendo manager e professionisti del settore, offrono un'esperienza formativa unica. La loro conoscenza pratica permette di trasmettere non solo teorie, ma anche strategie operative concrete, frutto di anni di esperienza sul campo. L'insegnamento da parte di chi vive quotidianamente il mondo degli acquisti garantisce una formazione allineata con le esigenze del mercato, preparando i futuri leader ad affrontare scenari complessi con competenze avanzate e visione strategica.

### PLUS ESCLUSIVI

- Alternanza di diversi docenti manager ed esperti di Acquisti e Supply management
- Business case analizzati in aula con i docenti basati su contesti aziendali reali.
- Esercitazioni personalizzate off-line relative ai contenuti dei diversi moduli
- Colloqui individuali di approfondimento con i docenti
- Project Work personalizzati

## AGENDA

Il percorso Master Executive in Negoziazione Avanzata ha una durata di 52 ore ed è articolato in 10 sessioni di durata variabile tra le 4 e le 8 ore ciascuna. L'erogazione, in presenza presso la ns. sede di Milano oppure on-line, è differenziata in funzione degli argomenti trattati.

EDIZIONI 2026				
Sessione	Data	Erogazione	Durata (h)	Argomento
I	25 settembre	In presenza	8	Specificità della negoziazione nel procurement Data Driven Negotiation
II	30 settembre	On line	4	Marketing d'Acquisto e preparazione della trattativa
III	9 ottobre	On line	4	Modelli comportamentali e tecniche di negoziazione avanzata - (prima parte)
IV	22 ottobre	On line	4	Modelli comportamentali e tecniche di negoziazione avanzata - (seconda parte)
V	29 ottobre	On line	4	Negoziazione Contrattuale
VI	5 novembre	On line	4	La negoziazione nel contesto internazionale (prima parte)
VII	12 novembre	On line	4	La negoziazione nel contesto internazionale (seconda parte)
VIII	20 novembre	On line	4	Principi di comunicazione interpersonale
IX	27 novembre	On line	4	Tecniche avanzate di psicologia negoziale
X	3 dicembre	On line	4	Digital procurement e strumenti AI
XI	17 dicembre	In presenza	8	Sessione di esercitazione ed impostazione dei project work

Nella tabella sottostante sono riportati i contenuti di dettaglio di ciascuna sessione

Sessione	Argomento	Contenuti
I (8 ore)	Specificità della negoziazione nel procurement	Dinamiche della negoziazione nel processo di procurement
		Gli obiettivi del procurement: un contesto tipicamente multidimensionale
		Definizione e fasi del processo di negoziazione
		Analisi delle fonti di potere ed asimmetrie nelle relazioni cliente/fornitore
	Data Driven Negotiation	Cascading strategico degli obiettivi e framework di traduzione valoriale
		Le dimensioni del processo di analisi
		Segmentazione dei fornitori
		Analisi ABC mono e multidimensionale
II (4 ore)	Marketing d'Acquisto e preparazione della trattativa	Should cost analysis
		Come il Marketing d'Acquisto si integra nel processo negoziale
		Teoria di Kraljic applicata alla negoziazione
		Analisi dei fabbisogni
		Metodologie di analisi di mercato



Sessione	Argomento	Contenuti
III e IV (4+4 ore)	Modelli comportamentali e tecniche di negoziazione avanzata	Teoria dei giochi applicata alla negoziazione
		Approccio competitivo: il modello di negoziazione distributiva
		Caratteristiche della negoziazione posizionale e tattiche di trattativa conflittuale
		Approccio collaborativo: il modello di negoziazione integrativo
		Win-Win Negotiation per costruire valore collaborativo
		L'adattamento del processo negoziale allo scenario relazionale
V (4 ore)	Negoziazione Contrattuale	Tattiche di concessioni strategiche
		La preparazione della trattativa attraverso le clausole contrattuali
		Clausole di protezione e garanzia
VI e VII (4+4 ore)	La negoziazione nel contesto internazionale	Aspetti di responsabilità
		Tecniche di approccio alle situazioni interculturali
		Famiglie giuridiche e clausole critiche da negoziare
		Comunicazione interculturale
		Analisi geopolitica: focus sui diversi contesti internazionali
VIII (4 ore)	Principi di comunicazione interpersonale	Logistica ed aspetti di TCO nel contesto di relazioni internazionali
		Rapporto tra percezione e comunicazione
		Feedback e circolarità del processo comunicativo
		Ascolto attivo
IX (4 ore)	Tecniche avanzate di psicologia negoziale	Riconoscere e superare le cattive abitudini comunicative
		Stati mentali e performance negoziali: meccanismi neurali alla base dei bias negoziali
		Utilizzo delle tecniche di Analisi Transazionale nella gestione dei conflitti negoziali
		PNL: Introduzione ai metamodelli per favorire la sintonia relazionale
X (4 ore)	Digital procurement e strumenti AI	La struttura del linguaggio persuasivo
		Ecosistema digitale e e-Sourcing strategico
		Uso degli strumenti AI per la preparazione della negoziazione
		Market Intelligence
XI (8 ore)	Sessione di esercitazione comune ed impostazione dei project works	AI nel contract Lifecycle Management
		Condivisione di business case ed esercitazioni simulate di casi negoziali
		Impostazione dei project works dei partecipanti



**DURATA**  
52 + 8 ore



**EROGAZIONE**  
Come indicato in ogni singolo modulo