

NEGOZIAZIONE 3: TRATTATIVE E NEGOZIAZIONI COMPLESSE

Laboratorio immersivo di negoziazione

In una dimensione di competizione globale la negoziazione è sicuramente una delle competenze indispensabili per il 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.

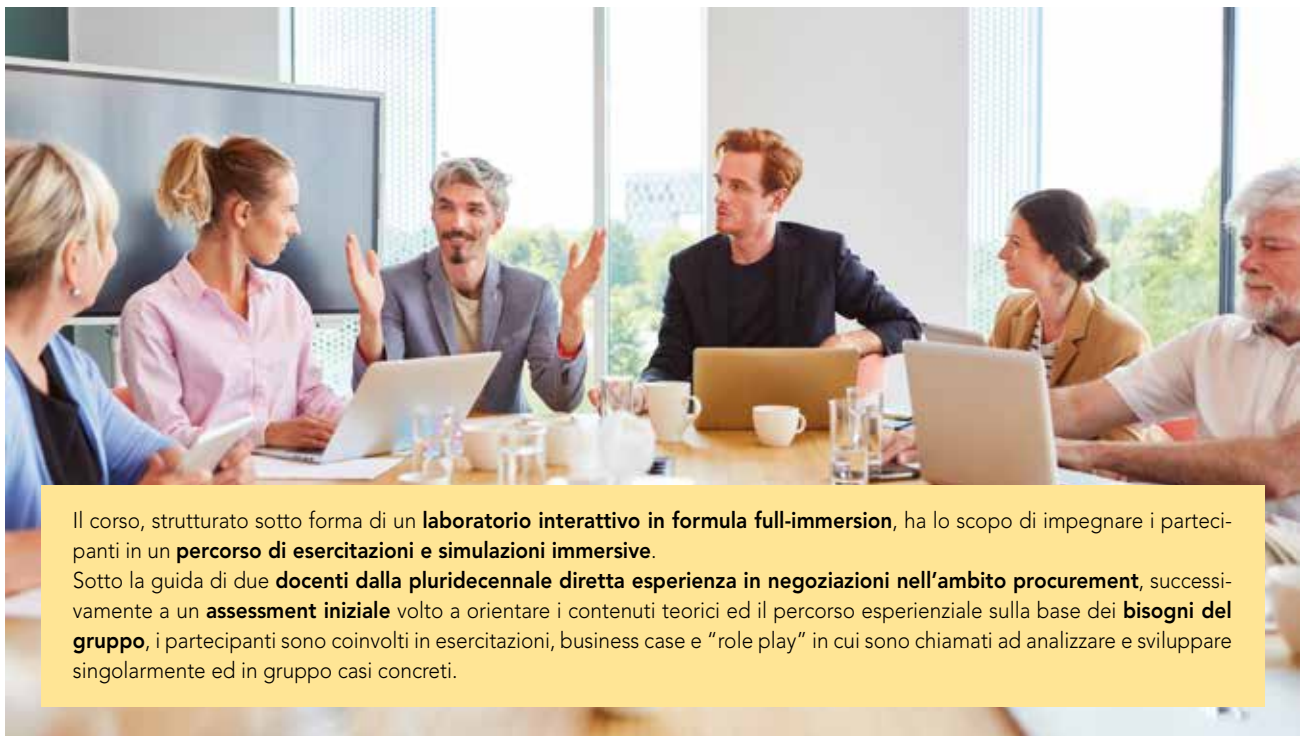
È allora evidente che servono non solo un'ampia conoscenza delle tecniche di analisi strutturali e comportamentali, ma anche una altrettanto sviluppata capacità di decisione e di esecuzione. Oltre alla conoscenza della teoria è fondamentale acquisire competenza diretta sulle dinamiche negoziali per essere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

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
- ✓ Favorire la trasmissione delle best practices in un contesto immersivo di coaching esperienziale
- ✓ Facilitare la trasmissione delle conoscenze degli 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)



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 a un **assessment iniziale** volto a 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.

UN'INNOVATIVA FORMULA DIDATTICA IMMERSIVA

Tra le competenze fondamentali del procurement la teoria della negoziazione è forse tra quelle che maggiormente ha la necessità di confrontarsi con la complessità delle realtà e la personalizzazione degli stili individuali.

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.

Dall'utilizzo degli strumenti analitici per lo studio dello scenario e la preparazione dello schema negoziale, alla comprensione e la decisione dei modelli comportamentali più adeguati, alle tecniche comunicative per la risoluzione degli stadi negoziali più complessi, alle modalità di gestione delle situazioni con fornitore dominante, **il corso ha l'obiettivo di percorrere esaurientemente sia le fasi del processo di negoziazione che la varietà dei contesti e delle casistiche di trattativa**. Il confronto con le situazioni pratiche permette l'adattamento da parte dei docenti dei contenuti teorici al livello di esperienza dei partecipan-

ti che vengono così coinvolti in un processo di self-assessment e di piano di miglioramento individuale.

AGENDA

Due Moduli preparatori in modalità e-learning (8h)

- Mod. I : Assessment delle competenze e delle necessità dei partecipanti - 4h
- Mod. II: Competenze teoriche propedeutiche alle sessioni di esercitazione - 4h

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 o Trattativa condizionata da un fornitore dominante
- Recuperare trattative compromesse



DURATA

24 ore
3 giornate da 8 ore



EROGAZIONE

8 ore on-line (2 moduli da 4 ore)
16 ore in presenza a Milano



EDIZIONI

- 2 - 6 marzo (mattina on-line) + 19 - 20 marzo Milano
- 20 - 28 maggio (mattina on-line) + 22 - 23 giugno Milano
- 15 - 22 settembre (mattina on-line) + 21 - 22 ottobre

QUALIFICA ADACI DI NEGOZIAZIONE

Integrata con l'attestazione di qualifica professionale di cui alla legge 4/2013

La qualifica di negoziazione è connessa all'attestazione di qualifica Q2P (si cfr. pag. 4 e 5). Per chi desiderasse, contestualmente alla prova di esame di attestazione di qualificazione professionale di cui alla legge 4/2013, conseguire la qualifica di negoziazione ADACI è prevista la somministrazione di un questionario aggiuntivo ai test di esame scritti. Per l'elaborazione della tesi è richiesto al candidato l'inserimento nella trattazione di argomenti connessi con la preparazione, la conduzione e la conclusione di una trattativa di acquisto.

La qualifica integrativa di negoziazione è prevista per i soli livelli di qualifica L2 ed L3.

Le domande dei test scritti, nelle quantità e nella composizione sotto indicate, sono caratterizzate da un coefficiente di difficoltà crescente in accordo al livello di qualifica di riferimento.

TEST DI 10 DOMANDE (a risposta chiusa con 4 opzioni)

L2

TEST DI 3 DOMANDE su un caso aziendale

VALUTAZIONE: 10 punti per le 10 domande del test + 10 punti per le risposte alle domande sul caso aziendale. In totale sono disponibili 20 punti. Il test viene considerato superato raggiungendo 14 punti

TEST DI 15 DOMANDE (a risposta chiusa con 3 opzioni)

L3

TEST DI 5 DOMANDE su un caso aziendale

VALUTAZIONE: 15 punti per le 15 domande del test + 15 punti per le risposte alle domande sul caso aziendale. In totale sono disponibili 30 punti. Il test viene considerato superato raggiungendo 21 punti

NOTA: La qualifica di negoziazione non può essere conseguita indipendentemente dalla qualifica Q2P