

# ADACI NEGOTIATION PROJECT

Negoziazione 3 è il corso di preparazione alla prova di esame per il conseguimento della qualifica ADACI di negoziazione associata alla qualifica di livello L3 (si cfr. pag. 18)

## NEGOZIAZIONE 3: LE TRATTATIVE COMPLESSE

*Laboratorio immersivo di negoziazione*



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.

### 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)



Il corso, strutturato sotto forma di un **laboratorio interattivo in formula full-immersion**, ha quindi 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 ad 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.

## 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 e 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 stalli negoziali più complessi, alle modalità di gestione delle situazioni con fornitore dominante, **il corso ha l'obiettivo di percorrere esaustivamente 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 partecipanti 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
- 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 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

- 16-21 maggio (mattina on-line)  
+ 29-30 maggio Milano
- 26 novembre-3 dicembre (mattina on-line)  
+ 11-12 dicembre Milano