



NEGOZIAZIONE INTERNAZIONALE

CORSO DI ALTA FORMAZIONE SULLA NEGOZIAZIONE INTERNAZIONALE

Strategie d'Acquisto Globali tra Mercati Emergenti ed Economie Evolute

Muoversi a livello globale implica competenze strategiche avanzate per affrontare rischi geopolitici e mercati instabili. Questo Corso di Alta Formazione offre le conoscenze e gli strumenti per gestire il global sourcing in modo efficace, resiliente e sostenibile. I partecipanti impareranno a ridurre il Total Cost of Ownership (TCO) ricorrendo anche a Value Analysis e Value Engineering, mitigando le criticità logistiche e migliorando le tutele contrattuali.

Il corso analizza le opportunità di business nelle principali aree geografiche, esaminando le differenze culturali di Cina, India, ASEAN, Africa e America del Sud ed è arricchito da testimonianze qualificate. Il percorso approfondisce le dinamiche del reshoring a livello locale e in Europa centrale e analizza le modalità di negoziazione esperibili nei mercati emergenti e nei sistemi economici avanzati quali USA, Giappone, Corea del Sud, Taiwan, Francia e Germania. Un programma intensivo e mirato per procurement manager e operatori economici che vogliono ampliare i propri confini operativi.



IFPSM

**UN PERCORSO FORMATIVO UNICO,
IN COLLABORAZIONE CON IFPSM**

Il corso si avvale del contributo della International Federation of Purchasing and Supply Management (IFPSM), di cui ADACI è Socio Fondatore, network internazionale del Procurement e Supply Management.

Il coinvolgimento di docenti ed esperti con conoscenza diretta dei Paesi e mercati analizzati permette di unire metodologie e strumenti a una visione concreta delle peculiarità economiche, culturali e negoziali dei diversi contesti.

Un'esperienza formativa internazionale che valorizza competenze e contributi del network IFPSM.

OBIETTIVI DEL CORSO

- Ampliare conoscenze e competenze di global sourcing
- Mitigare i rischi di approvvigionamento e geopolitici.
- Migliorare e personalizzare le tecniche negoziali internazionali
- Gestire le differenze culturali e legali.
- Analizzare i contratti lifecycle e degli accordi dinamici

A CHI SI RIVOLGE

- Procurement e Category Manager Globali
- Supply Chain & Logistics Director
- CPO e Direttori Acquisti
- Supply Chain Manager, Direttori Logistici
- Imprenditori orientati ad ampliare i propri confini



**18 - 19 - 30 Novembre
1 Dicembre**

- 4 giorni
- 32 ore
- In presenza o in streaming

ADACI
FORMANAGEMENT

ASSESSMENT INIZIALE VIA WEBINAR (2H):

Obiettivi

- Mappare le conoscenze di procurement internazionale
- Tener conto delle specifiche necessità dei partecipanti

1. Benvenuto e Introduzione al corso

- Presentazione dei docenti e degli obiettivi del percorso formativo.

2. Analisi del background conoscitivo di partenza

- Domande a risposta multipla su:
 - Situazioni negoziali: gestione delle concessioni, superamento dello stallo,
 - Strumenti di analisi (Kraljic, SWOT, Pestel)
Costi e Total Cost of Ownership
Incoterms® 2020 e gestione dei rischi logistici.
 - Contrattualistica Internazionale

3. Analisi dell'output e Self-Assessment

- Compilare la scheda di auto-valutazione delle conoscenze in entrata

GIORNO 1: Sourcing strategico e mercati dell'offerta asiatici (8h)

Mattina: Strategie di Global Procurement

- Evoluzione del sistema geoeconomico, del commercio e della strutturazione internazionale della produzione
- Local sourcing, nearshoring e global sourcing
- I driver delle forniture nearshore e offshore
- Il processo di global sourcing e lo studio del sistema paese
- Mappatura dei rischi logistici, doganali, valutari e politici
- La gestione dei dazi e dei costi di trasporto nel processo decisionale d'acquisto
- Analisi del macro-ambiente esterno e delle dinamiche interne ed esterne dell'azienda (PESTEL e SWOT analisi)
- Composizione del Total Cost of Ownership (TCO) e valore aggiunto delle attività di Value Analysis e Value Engineering (VA-VE).

Pomeriggio: Acquisti in Cina, India e ASEAN

- Panoramica del sistema geoeconomico cinese
- La Belt and Road Initiative e il Progetto Cina 2025
- Il ruolo dei BRICS e dell'Asean
- Scouting in Cina, India e ASEAN con focus sul Vietnam
- Accordo di libero scambio UE-Vietnam
- Forniture assegnabili in questi paesi
- Tecniche di negoziazione interculturale e sacralità del contratto
- Costo del lavoro
- Pre-Shipment o Final Random Inspection
- KPI e misurazione delle prestazioni
- Rischi e criticità logistiche

GIORNO 2: Acquisti in Sudamerica, Africa, Mercati Arabi, Medio oriente e Nearshoring nei paesi mitteleuropei (8h)

Mattina: Sudamerica, Africa, Magreb e Europa Centrale

- Gli accordi Mercosur e USMCA (vecchio NAFTA)
- Centro e Sud America: opportunità e complessità
- Superare le barriere doganali e fiscali del Brasile
- Testimonianze di italiani che operano nel Mercosur
- Gli accordi economici tra paesi africani (AfCFTA)

- Opportunità offerte dai paesi africani con focus su Kenya, Nigeria, Ghana e area Magreb
- Costo del lavoro
- Offshoring, reshoring e il mancato decollo della manifattura americana
- Nearshoring e friendshoring nell'attuale contesto geopolitico: focus sui paesi Visegrad, Slovenia, Croazia, Romania e Ucraina.

Pomeriggio: Mercati Arabi. Medioriente, Israele e Turchia

- Lo Scenario Geopolitico e Geoeconomico e i Hub di Acquisto
- Turchia: il ponte manifatturiero tra Europa e Asia (tessile, automotive, macchinari).
- Israele: leader in tecnologia, innovazione e agricoltura avanzata
 - Contesto economico: Analisi dei settori chiave quali: Hi-Tech, cybersecurity, dispositivi medici, agritech e trattamento delle acque.
 - Cultura del business: Comunicazione diretta, informalità nei rapporti, rapidità decisionale e negoziazione pragmatica (tachles).
- Paesi del Golfo: l'evoluzione dei mercati di Arabia Saudita e UAE oltre il settore Oil & Gas Struttura di un contratto internazionale
- Negoziazione e Relazioni Interpersonali (business etiquette):
 - Stili negoziali e approcci alla negoziazione
 - Costruire fiducia: l'importanza della relazione personale prima del contratto.
 - Criticità
- Accordi commerciali: Unione Doganale UE-Turchia - Accordi libero scambio arabi.
- Certificazioni obbligatorie, Rischio cambio (valute locali), Compliance e sanzioni: geopolitica e monitoraggio delle restrizioni internazionali, standard Halal, normative SASO (Arabia Saudita), Standard di conformità locali (norme SII - Standards Institution of Israel) e accordi di libero scambio.
- Logistica e trasporti: rotte marittime, corridoi terrestri e gestione delle dogane.

GIORNO 3: Approvvigionamenti e partnership con player nei mercati evoluti (8h)

Mattina | Comprare in USA, Giappone, Corea del Sud, Taiwan, Francia, Germania

- Il sistema di vendor management
- Acquisti nei sistemi economici evoluti: scouting, negoziazione, costi e contratti
- Partnership d'acquisto come leva strategica di crescita e sviluppo sostenibile
- Contratti ad elevato contenuto tecnologico con economie evolute ed emergenti: la gestione della proprietà intellettuale
- Codesign e comakership per ottimizzare il progetto, ridurre tempi, costi di produzione, stock di magazzino e TCO in generale
- Standard qualitativi, free pass e logistica integrata
- Workshop: gestione di una trattativa complessa in mercati evoluti ed emergenti

Pomeriggio | Tecniche Avanzate di Negoziazione in diversi contesti interculturali

- Tecniche di approccio nella negoziazione: gestione delle differenze culturali
- Il metodo STAR nelle negoziazioni interculturali
- Comunicazione verbale (esplicita e implicita) e gestualità
- Gestione della lingua inglese in negoziazioni complesse
- Come utilizzare i sistemi di supporto alla negoziazione per facilitare le trattative
- Intelligenza artificiale a supporto della negoziazione, stipula e gestione contratto

GIORNO 4: Aspetti Legali e Contrattuali Internazionali Testimonianze e Debriefing (8h)

Mattina: Aspetti legali e contrattualistica internazionale

- Struttura di un contratto internazionale
- Accordi dinamici
- Gestione dei contratti lifecycle
- Incoterms
- Legge applicabile e gestione del contenzioso

Pomeriggio: Testimonianze e Debriefing Finale (2h)

- Testimonianza CPO e/o operatore economico che gestisce rapporti di partnership
- Debriefing Finale
- Sessione finale di Q&A, valutazione competenze acquisite, necessità ed opportunità future

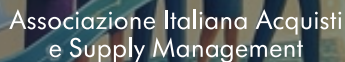
logo q2p

Opzionale

Esame di qualifica "Specialista in Negoziazione Internazionale"

solo per partecipanti con Attestazione Qualificazione Professionale Q2P ADACI livello L2 o L3.

Test con 30 domande a risposta multipla



Tel. 02 40072474 - Via Imperia, 2 - 20142 Milano