

LA NEGOZIAZIONE

Online Masterclass (2 moduli da 3h ciascuno)

DATE

15,22 novembre 2022

ORARIO

14.00-17.00

DURATA COMPLESSIVA

6 ore

COSTO

400€+iva prima iscrizione

50% di sconto dalla seconda

DESTINATARI

Ufficio Acquisti,
Produzione, commerciale

OBIETTIVI

Fornire gli elementi basilari per poter gestire in modo soddisfacente dalla valutazione offerte alla trattativa d'acquisto sino all'ordine. Per negoziare in modo efficace è opportuno valutare molte bene le offerte e relazionarsi e comunicare con l'interlocutore in modo efficace, è opportuno conoscere bene il processo di negoziazione, le sue caratteristiche e gli elementi che ne possono condizionare il risultato. Esaminare le diverse fasi negoziali - dalla presa di contatto alla conclusione della trattativa - con l'obiettivo di fornire strumenti pratici per affrontare con successo la negoziazione, sviluppando una propria strategia negoziale in funzione dei target d'acquisto e del tipo di interlocutore. I passi per la valutazione delle Offerte. Il percorso formativo fornisce un quadro sintetico e concreto delle competenze e degli obiettivi della funzione acquisti e presenta le metodologie da utilizzare per la loro realizzazione sino al risultato finale.

ARGOMENTI

- Valutazione delle offerte, matrice di valutazione
- Analisi dei costi. Capire le motivazioni degli scostamenti tra i fornitori
- Mettere in concorrenza i fornitori
- Calcolare il punteggio di valutazione delle singole offerte
- Le strategie e tattiche negoziali.
- Pianificazione delle trattative.
- Negoziare Calcolare il primo target negoziale trasversale a tutte le offerte
- mercanteggiare e concludere alle condizioni migliori l'acquisto
- Preparazione tecnica alla trattativa
- Strategia e Tattiche negoziali
- Trattativa sul prezzo
- Raccomandazioni utili
- Le 10 regole strategiche
- I cursori del potere. Il punto di vista del venditore
- Il decalogo dell'accoglienza
- Cenni sul contratto – esempio pratico
- Cosa facciamo
- La comunicazione
- Gli ostacoli alla comunicazione
- Fornire sempre un feedback ai fornitori sulle motivazioni per cui non è stato scelto; questo permetterà al fornitore, nelle prossime offerte, di essere più competitivo creando così maggiore concorrenza tra tutti i fornitori
 - Incrementare l'autorevolezza con cui si ricopre il proprio ruolo di negoziatore
 - Concepire la negoziazione come output di un processo articolato
 - Essere in grado di condurre la negoziazione
 - Sviluppare tecniche di negoziazione efficaci
 - Identificare obiettivi e tecniche per preparare al meglio la trattativa d'acquisto
 - Individuare ed analizzare i fattori psicologici ed operativi che condizionano i risultati della trattativa

Iscriviti
qui

Docente_ Angelo Soriano <https://it.linkedin.com/in/angelo-soriano-56512b33>

UFFICIO FORMAZIONE

formazione@federlegnoarredo.it

Marika Petrillo (+39) 02 80604 302
marika.petrillo@federlegnoarredo.it