

LA NEGOZIAZIONE

DALLA VALUTAZIONE ALL'ORDINE

Online Masterclass

DATA

16,19 Maggio 2022

ORARIO

Dalle 9.00 alle 12.00

DURATA

6 ore

COSTO

400 + iva per una persona
50% dalla seconda persona

DESTINATARI

Ufficio Acquisti

PREREQUISITI

Nessuno

ISCRIVITI
QUI



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.
- Calcolare il primo target negoziale trasversale a tutte le offerte
- Pianificazione delle trattative.
- Negoziare 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
- Firmare il contratto

DATA

16,19 Maggio 2022

ORARIO

Dalle 9.00 alle 12.00

DURATA

6 ore

COSTO

400 + iva per una persona

50% dalla seconda persona

DESTINATARI

Ufficio Acquisti

PREREQUISITI

Nessuno

ISCRIVITI
QUI



- 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

DOCENTE

ANGELO SORIANO

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

UFFICIO FORMAZIONE

Project Manager Ufficio Formazione

(+39) 02 80604 302

marika.petrillo@federlegnoarredo.it