

Seminario - BUY 250

Negoziatore per gli acquisti



Corso presso: **Milano**

Durata: 2gg

Date: 16 - 17 Mar 2026

Prezzo: € 1.400,00

Scarica modulo iscrizione:
www.festocte.it/iscrizione

Obiettivi

- Essere in grado di riconoscere e gestire le diverse situazioni di negoziazione
- Sperimentare mettendo alla prova le proprie capacità relazionali

Contenuti

■ Dal conflitto alla negoziazione

- Definizione e strutturazione della situazione conflittuale
- Analisi della situazione e valutazione del potere; il posizionamento e l'ancoraggio
- Impostazione strategica della trattativa
- Le skill del negoziatore e le trappole cognitive
- Anatomia del processo negoziale

■ Strategie e tecniche di negoziazione

- Esempi di negoziazione (distributiva ed integrativa)
- Tattiche e tecniche di supporto
- Casi di studio
- Gli stili negoziali riconoscerli ed adeguarsi
- Il modello di Olsen & Ellram per l'analisi delle relazioni con i fornitori

Sperimentarete

- Impostazione strategica di una trattativa e prove pratiche di gestione tattica di incontri negoziali
- Casi ed esercitazioni, pratiche di acquisto in situazione fortemente competitiva
- Esercitazioni di negoziazione in situazione di long term partnership e accordi bilaterali
- Negoziatori complesse con presenza di molti interlocutori