

102 NEGOZIAZIONE 2: TECNICHE E PSICOLOGIA D'ACQUISTO

Approfondimento sugli elementi psicologici e le tattiche comportamentali

La trattativa non è solo analisi di costi e di indicatori, è anche un mix di tattica, psicologia e comunicazione. È l'arte del parlar poco e del far parlare, del cogliere le contraddizioni e i punti di debolezza, della flessibilità mentale e della costruzione delle alternative. Essere vincenti significa padroneggiare la situazione, conoscere tattiche e strategie negoziali, prepararsi con attenzione, capire i giochi dell'interlocutore, spiazzarlo e obbligarlo a seguire l'impostazione a noi più favorevole. Il corso è focalizzato sull'analisi e discussione delle possibili tattiche che possono essere attuate in determinati contesti negoziali e su alcuni aspetti psicologici caratteristici della trattativa d'acquisto. Al pari di quanto indicato per il corso NEGOZIAZIONE 1 l'apprendimento degli aspetti psicologici e comunicazionali di una trattativa di acquisto travalica l'ambito del procurement. Tutti coloro i quali, all'interno di enti, reparti e dipartimenti, che si trovano a interfacciarsi con fornitori esterni hanno in realtà la necessità di dotarsi di strumenti di negoziazione più avanzati. È questa la ragione per la quale anche questa proposta formativa annovera, tra i destinatari, figure professionali con ruoli di responsabilità anche non espressamente appartenenti all'area del procurement. Allo scopo di facilitare la comprensione e la trasferibilità dei concetti proposti verranno effettuate numerose esercitazioni e simulazioni.

OBIETTIVI

- ✓ Permettere il raggiungimento della padronanza delle tecniche comunicazionali e negoziali necessarie per la conduzione e la conclusione di una trattativa di acquisto

- ✓ Trasmettere le modalità attraverso le quali provvedere a un self-assessment della propria capacità e attitudine negoziale
- ✓ Fornire gli elementi di conoscenza indispensabili per intervenire sul proprio stile negoziale individuando le possibili aree di miglioramento
- ✓ Rendere disponibili strumenti pratici e tecniche facilmente applicabili per affrontare con successo ogni negoziazione interna e ogni trattativa con i fornitori.

DESTINATARI

- **Team Leader e Buyer Senior** (per apprendere le tecniche fondamentali per l'utilizzo degli strumenti di comunicazione e di negoziazione durante una trattativa di acquisto)
- **Responsabili in ambito Logistica e Supply Chain** (per raggiungere la confidenza con l'approccio psicologico da utilizzare nelle relazioni con i vettori di trasporto e i fornitori di servizi di logistica)
- **Responsabili di unità di business ed enti interni che abbiano la facoltà di provvedere all'acquisto di beni e servizi** (per le figure di responsabilità che sono dedicate all'acquisto diretto di beni e servizi e che pertanto hanno costanti relazioni con fornitori esterni)
- **Responsabili della Contract Administration e Gestori di contratto** (per migliorare la modalità comunicazionale della relazione con i fornitori nei contratti di pertinenza)

AGENDA

MODULO I - 8 ore

1. Lo scenario negoziale

- Gli attori del processo negoziale
- Coinvolgimento e mappatura degli attori interni ed esterni
- Il Backward Mapping applicato al processo negoziale

2. Modelli comportamentali di negoziazione interna ed esterna

- Cenni sulla Teoria dei Giochi adattata a negoziazioni complesse
- Il modello distributivo: gestire le informazioni per il vantaggio negoziale
- Gestione dei punti di resistenza in scenari statici e dinamici
- Il modello integrativo: integrazione dei bisogni per la creazione di valore
- Tecniche di problem solving adattate alla negoziazione integrativa

3. Comprensione e risoluzione degli stalli conflittuali

- Le cause del conflitto
- Distorsioni cognitive introdotte dallo stato conflittuale
- Rimozione delle cause e risoluzione del conflitto

ESERCITAZIONE - Analisi di un business case ed impostazione dello scenario negoziale

4. Principi di comunicazione interpersonale efficace

- Il modello di Shannon e la circolarità comunicativa
- La negoziazione percettiva
- L'ascolto attivo e l'arte di domandare
- Focus sui dettagli che incidono sulle dinamiche comunicative

MODULO II - 8 ore

1. Prosemica e Body language

- La gestione dello spazio nel contesto negoziale
- Interpretazione e gestione dei segnali non verbali

2. Tecniche avanzate di psicologia negoziale

- Comunicazione Percettiva e Teoria della persuasione
- L'Analisi Transazionale per la risoluzione dei conflitti negoziali
- Sfruttare la propria emotività per rafforzare l'efficacia comunicativa
- Principi di PNL: i metamodelli base per la costruzione della sintonia relazionale

ESERCITAZIONE - Role Play di simulazione di una trattativa con feedback del docente sulla gestione delle tecniche di comunicazione

3. La tecnica linguistica

- L'importanza delle domande
- L'ascolto attivo
- Strutture linguistiche efficaci

4. La negoziazione in uno scenario di sfiducia

- Modelli comunicativi in uno scenario di negoziazione conflittuale

5. Cenni alla trattativa nel contesto internazionale e agli stereotipi culturali

- Introduzione alla negoziazione interculturale
- Sfruttare il principio di coerenza: La conoscenza dell'interlocutore per l'efficacia negoziale



DURATA

16 ore
2 giornate da 8 ore



EROGAZIONE

In doppia opzione: erogazione sia in presenza sia on-line, il partecipante potrà prendere parte alla lezione presso il nostro centro formazione di Milano oppure seguire la lezione on-line



EDIZIONI

• 8-9 aprile Milano
• 2-3 dicembre Milano