

## 104 PREPARAZIONE ALLA TRATTATIVA

*Un vademecum per la progettazione di trattativa complesse*

Il responsabile, il senior buyer o il category manager al quale è richiesta la conclusione di trattative di alto valore economico o di alta rilevanza tecnico-qualitativa, sono consapevoli che il risultato dipende per buona parte dalla preparazione interna, durante la quale si evidenziano i punti di criticità negoziali, e dalla pre-negoziante, quando viene avviata la discussione preliminare con il fornitore. L'iter di preparazione a una trattativa complessa è estremamente laborioso poiché richiede l'analisi di molti e diversi aspetti di natura tecnica, contrattuale, di mercato, congiunturali, di valutazione della fornitura e del fornitore, di costruzione dello staff negoziale e di affinamento degli strumenti di monitoraggio dei risultati dell'evento negoziale. Il corso passa in rassegna i macrotemi da esaminare per definire gli obiettivi negoziali, impostare la strategia negoziale più adeguata e individuare le possibili soluzioni contrattuali percorribili. Grazie all'esperienza pluriennale dei docenti nella conduzione di trattative complesse, i partecipanti avranno modo di apprendere metodologie collaudate da applicare anche in situazioni "difficili" come quelle con fornitori dominanti, con fornitori non facilmente sostituibili o in contesti internazionali culturalmente distanti dal nostro.

Allo scopo di facilitare la comprensione e il trasferimento dei concetti proposti verranno effettuate numerose esercitazioni e simulazioni.

### OBIETTIVI

- ✓ Permettere di conseguire le nozioni di dettaglio per la preparazione di un evento negoziale ad alta complessità
- ✓ Trasmettere le modalità di analisi del mercato, del fornitore e della fornitura in ordine all'acquisizione di tutte le informazioni necessarie per fronteggiare il fornitore durante la trattativa
- ✓ Fornire le conoscenze per definire con esattezza gli obiettivi negoziali e per configurare adeguatamente la strategia di trattativa
- ✓ Approfondire le modalità di analisi dell'andamento dell'evento negoziale allo scopo di individuare le aree di miglioramento futuro

### DESTINATARI

- **Responsabili, Team leader e Buyer Senior** (per apprendere le tecniche necessarie per predisporre un piano idoneo a condurre e concludere trattative complesse)

## AGENDA

### 1. Analisi avanzata della fornitura oggetto di trattativa

- Esame del posizionamento della fornitura all'interno del portafoglio acquisti e gestione delle criticità attraverso la matrice di Kraljic
- Analisi ed individuazione delle leve negoziali
- Allineamento con gli obiettivi strategici aziendali ed interazione con il cliente interno
- Individuazione delle condizioni contrattuali ed analisi dei driver negoziali

### 2. Gli elementi che influenzano il mercato di fornitura

- Analisi di posizionamento
- Analisi strutturale e congiunturale

### 3. Analisi avanzata del fornitore

- Rapporto con il fornitore e livelli di integrazione
- Gestire lo sbilanciamento del potere negoziale: dominanza assoluta o relativa
- Analisi economica e finanziaria

**ESERCITAZIONE** - Analisi SWOT di uno scenario negoziale

### 4. Strumenti avanzati di Category Management

- Segmentazione
- Track Model
- Sistemi di Forecasting e Controlling

### 5. Strumenti di Price analysis

- Analisi di Total Cost of Ownership: tecniche di individuazione e di calcolo

### 6. Gli obiettivi negoziali

- Analisi delle motivazioni e definizione degli obiettivi

### 7. Configurazione delle modalità negoziali

- Modelli conflittuali o collaborativi
- Definizione e preparazione del team di negoziazione



#### DURATA

8 ore  
1 giornata 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

• 19 maggio Milano  
• 28 novembre Milano