Seminario - HR 156

La Negoziazione Commerciale

Corso presso: **Festo Academy Milanofiori**
Viale Milanofiori, Strada 2, Palazzo C3, 20057 - Assago (MI)

Durata: **2gg**

Date: Per la prossima edizione in programma contattateci.

Scarica modulo iscrizione:
www.festocte.it/iscrizione

Rivolto a

Manager e specialisti che hanno relazioni negoziali interne e/o esterne con fornitori e Clienti

Obiettivi

- Migliorare la propria conoscenza del processo negoziale, delle tattiche e strategie possibili
- Affinare le capacità individuali di condurre una negoziazione

Dicono di noi

"In particolare per me è stato utilissimo, ho avuto modo di "testare sul campo" quanto appreso in una bellissima ed articolata negoziazione nella settimana successiva fatta da me insieme ad un cliente per ottenere insieme il miglior prezzo di un componente elettronico innovativo.
Il lavoro per la negoziazione era partito da Novembre 2012 a Monaco dove andai per creare i giusti contatti ad alto livello presso il costruttore e portare intorno ad un tavolo: me il resp.tecnico del nostro cliente con cui abbiamo concordato precise strategie, posizioni da tenere (non sempre completamente vere ma credibili e funzionali all'obbiettivo) il venditore (il distributore di componenti elettronici)il responsabile vendite europeo del produttore del componente.
Ho affrontato la negoziazione in modo molto più consapevole e struttturato di quanto avrei fatto prima del corso.
Gli errori fatti nelle prove durante il training sono stati utilissimi, ho tenuto a freno alcune reazioni istintive ma non funzionali al negoziato, ho osservato ed ascoltato molto di più...
La cosa direi entusiasmante è stato che il clima che si è generato che è stato veramente integrativo [...] con proposte messe sul piatto dai partecipanti che sono andate ben oltre il puro costo...
Sembrava quasi un caso esempio generato apposta [...] infatti mi aspettavo che da un momento all'altro saltasse fuori il docente a fare un flinc...
Il risultato commerciale è andato ben oltre le più rosee aspettative del mio cliente..."
Marco Fiorio
Supply Chain Manager - ROJ

Prosegue -->

Contatti:
cell +39 335 103 8822
contatti@festo.com

© Festo C.T.E. Srl - P.I. 13236390152

Sede centrale:
Via Enrico Fermi, 36/38
20057 Assago (MI)
Come raggiungerci

Contenuti

Definizione del processo negoziale

- Tipi di negoziazione: distributiva, integrativa e multifase
- Il conflitto negoziabile
- Analisi della situazione

Anatomia della negoziazione

- Le parti negoziali e gli interessi in gioco
- La struttura dei rendimenti
- La teoria dei giochi
- Batna, prezzo di riserva, Zopa e punto di uscita

Le questioni classiche

- La gestione del prezzo
- La gestione del processo e degli attori
- La comunicazione e gli errori percettivi classici

Strategie e tattiche

- 50 tattiche distributive
- Esempi di strategie integrative
- Framing e valutazione continua della propria posizione

Profilo e competenze del negoziatore

- Gli stili negoziali, adattare la comunicazione all'interlocutore
- Sviluppare soluzioni creative

Sperimenterete

- Analisi della situazione e preparazione delle strategie di negoziazione
- Sessioni di negoziazione commerciale complessa
- Debriefing personalizzato delle simulazioni

Contatti:
cell +39 335 103 8822
contatti@festo.com

© Festo C.T.E. Srl - P.I. 13236390152

Sede centrale:
Via Enrico Fermi, 36/38
20057 Assago (MI)
Come raggiungerci