

Corso - 25/05/2021

Tecniche di negoziazione per buyer

5^a workshop del percorso speciale TECHNICAL BUYER IN ACTION, il primo grande progetto di formazione specifica per i buyer di Beni Strumentali.

Obiettivi

Il buyer generalmente si forma grazie ad anni di professionalità quotidiana sul campo. L'esperienza è basilare, ma alcuni meccanismi negoziali non possono essere appresi autonomamente.

Le strategie più aggiornate di negoziazione e gli strumenti da usare per una corretta trattativa sono state definite, studiate, rese applicabili sul campo e proposte per l'aggiornamento degli addetti agli acquisti.

Inoltre le "vecchie regole" sono ora spesso inefficaci e facilmente prevedibili da fornitori sempre più preparati a condurre trattative.

Il percorso affronterà i principali "nodi" da superare in una trattativa, cercando di massimizzare il valore degli acquisti per ottenere sempre il risultato migliore: un buon affare per entrambe le parti.

Programma

Grazie **all'unione di un formatore e un esperto di settore (Guest star)**, il corso si propone di dare soluzioni pratiche e concrete alle difficoltà che possono accompagnare il processo di acquisto per aziende produttrici di macchine e impianti.

- Il ruolo del "Buyer" ai giorni nostri
- Dalla "professionalità" al "professionismo" negli acquisti
- Le basi storiche e culturali della Negoziazione
- I.P.T.: i "Fondamentali di Negoziazione" da conoscere
- Il rapporto psicologico tra Buyer e Fornitore
- Preparare strategia e tattica
- Analisi preliminare del fornitore: i "3 momenti informativi"
- Le "Alternative negoziali"
- Le alternative negoziali per la ricerca di soluzioni condivise
- La matrice "Vantaggi – Svantaggi" per analizzare e preparare l'acquisto
- Le tecniche e i trucchi utilizzati dai venditori: riconoscerle e gestirle a nostro vantaggio
- Gestione del colloquio col fornitore
- Capire quando la controparte "bluffa" o mente
- Simulazioni su casi proposti dai partecipanti

Focus di Settore - GUEST STAR

1. Il rapporto psicologico tra Buyer e Fornitore
2. Preparare strategia e tattica

Metodologia didattica: il corso verrà svolto online, su piattaforma di videoconferenza Zoom, con una didattica altamente interattiva

>>> [SCOPRI IL PERCORSO COMPLETO](#)

Destinatari

buyer

Durata

14 ore

Quota di adesione:

900,00 € + IVA per le aziende associate

1.000,00 € + IVA per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento

25/05/2021 14.00-17.30 - ONLINE

26/05/2021 14.00-17.30 - ONLINE

08/06/2021 14.00-17.30 - ONLINE

10/06/2021 14.00-17.30 - ONLINE



è un marchio di S.A.L.A. Srl a Socio Unico - Via Fossa Buracchione 84 - 41126 Modena(MO) - Tel: 059 512 108