Corso - 23/10/2025

Negoziare ad alto livello: strategie per buyer esperti

corso di formazione per andare oltre la negoziazione: dall'influenza alla creazione di valore strategico con i fornitori.

Obiettivi

Il corso trasferirà ai partecipanti le tecniche di power negotiation usate dai top player e le strategie psicologiche avanzate di influenza. Analizzeremo i Framework decisionali e il Toolkit digitale per preparare le trattative, dalle più semplici alle più complesse. "Non negoziare condizioni. Crea le condizioni per negoziare." Oltre la Trattativa: player acquisti Questo è un programma per chi vuole passare da "buyer" a "game changer" negli acquisti.

Programma

MODULO 1: POWER STRATEGY

La Mente del negoziatore

- Deep dive nella psicologia del potere negoziale
- Come costruire leverage quando sembri non averne
- Tecniche di intelligence avanzata sui fornitori
- Framework "ATOM" (Analyze, Target, Outmaneuver, Maximize)

MODULO 2: TACTICAL MASTERY

Oltre le tecniche base

- Reverse psychology in negoziazione
- Gestione delle deadlock situations
- Crisis negotiation framework
- Digital negotiation techniques 2024

MODULO 3: THE MONEY GAME

Crea il vero valore

- Value mining: trovare leve nascoste
- Game theory applicata agli acquisti
- Blockchain e smart contracts nella negoziazione

MODULO 4: POWER DYNAMICS

Dominare il tavolo

- Body language avanzata per negoziatori
- Tecniche di micro-espressioni
- Strategic silence mastery
- Remote negotiation psychology

Ulteriori informazioni

La quota di partecipazione è comprensiva di materiale didattico in formato digitale e attestato di partecipazione.
Si intendono aziende associate quelle aderenti alle associazioni: ACIMAC, ACIMALL, AMAPLAST, FEDERTEC E UCIMA.

Destinatari

Senior Buyer che sanno già negoziare ma vogliono dominare le trattative, Procurement Manager che devono gestire fornitori sempre più complessi e professionisti che non si accontentano di risparmi marginali

Durata
8 ore

Quota di adesione:
600,00 € + IVA a persona per le aziende associate
750,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento
23/10/2025 14.00-18.00 - ONLINE
29/10/2025 14.00-18.00 - ONLINE