

Corso - 06/03/2024

Buyer efficace: focus TRATTATIVA

Il percorso si concentrerà sulle capacità che sono necessarie ai buyer per portare a termine una trattativa efficace e permetta di instaurare rapporti proficui ed interessanti con i fornitori.

Obiettivi

la partecipazione al corso permetterà l'approfondimento di strategie di negoziazione e aspetti indispensabili per ottenere i migliori risultati nelle trattative d'acquisto più complesse. I partecipanti impareranno a gestire ed indirizzare le situazioni conflittuali e di tensione, incrementando l'efficacia delle proprie negoziazioni

Programma

Programma

• Tecniche e strumenti per un'attività efficace del Buyer

- o Gestione del tempo per organizzare meglio le attività
- o Metodo ABC per stabilire le priorità
- o Matrice di valutazione delle offerte
- o Analisi del valore
- o Analisi prezzo/costo

• Preparazione della trattativa

- o Elementi sensibili e loro gestione
- o Individuazione dei vincoli e delle opportunità
- o Scelta dell'interlocutore ottimale
- o Scelta del mezzo di negoziazione ottimale
- o Scelta del luogo in cui negoziare
- o La ricerca degli interessi della controparte
- o La preparazione delle argomentazioni
- o Massimizzare il proprio potere negoziale
- o Scelta del tipo di approccio negoziale
- o Analisi degli aspetti multiculturali che possono influenzare la negoziazione

• Esercitazioni

- o Utilizzo di strumenti per la definizione della corretta strategia d'acquisto
- o Valutare sé stesso
- o Comparazione offerte
- o Come preparare una negoziazione

Destinatari

Responsabili Acquisti e Buyer, Operativi ufficio acquisti, Supply chain manager

Durata

16 ore

Quota di adesione:

900,00 € + IVA a persona per le aziende associate

1.200,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento

06/03/2024 09.00-13.00 - ONLINE

12/03/2024 09.00-13.00 - ONLINE

21/03/2024 09.00-18.00 - Modena

