



Corso -

Gli snodi cruciali della negoziazione con i fornitori

Oltre la negoziazione: dal leverage 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

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

Edizione da programmare.



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