

La contrattazione: le tattiche di chi vende e chi compra

Data: giovedì 11 ottobre 2018

Sede: Federmanager Bologna - Ravenna – Via Merighi 1/3 angolo Via Tosarelli
Villanova di Castenaso (BO)

Orario: dalle 9.30 – 18.00

Per informazioni e iscrizioni: Sara Tirelli - Federmanager Bologna – Ravenna
tel. 051 0189909

sara.tirelli@federmanagerbo.it

OBIETTIVI

L'intervento formativo consentirà ai partecipanti di acquisire lo stile e le competenze utilizzate dai negoziatori professionisti - nel ruolo sia di venditori che di acquirenti - nella preparazione della trattativa commerciale, nell'analisi del profilo degli interlocutori e soprattutto nella gestione delle varie fasi della contrattazione, in risposta alle scelte tattiche utilizzate dalla controparte

PROGRAMMA

Per poter essere efficaci in una negoziazione commerciale, sia che si tratti di vendita che di acquisti, è necessario affinare il proprio stile negoziale, acquisire tecniche e metodologie e soprattutto comprendere le strategie della controparte, per affrontare l'incontro con la giusta consapevolezza e adottare le migliori contromosse per ottenere il massimo possibile.

- Il punto di vista di chi acquista: budget sempre più contenuti e difficoltà nel rilevare gli elementi distintivi delle varie offerte commerciali
- Il punto di vista di chi vende: concorrenza sempre più agguerrita e difficoltà nel far emergere gli elementi distintivi della propria offerta commerciale
- La preparazione della negoziazione: valutazione del proprio potere contrattuale, analisi del profilo dell'interlocutore, tipo e termini dell'accordo da raggiungere
- Lo stallo: un rischio da evitare
- L'avvio della trattativa: definizione del perimetro della negoziazione
- Due strategie a confronto: le più efficaci tecniche di chi compra e di chi vende
- Fare e accordare concessioni
- La conclusione dell'accordo: tecniche di contrattazione

DOCENTE: Tullio Miscoria