

Corso - Kurs

3/2075 - ACQUISTI ECCELLENTI:

Tecniche e metodi per prepararsi, gestire e chiudere una trattativa smascherando le leve dei venditori e sfruttando le nuove leve delle neuroscienze per influenzare decisioni e ottenere il massimo

Ente organizzatore - Organisator

CTM – Centro di Tecnologia e Management Srl, Via Macello 57, 39100 Bolzano

Riservato alle aziende associate a Confindustria Alto Adige

Referente corso: Elisabetta Bartocci (e.bartocci@confindustria.bz.it)

Destinatari - Zielgruppe

Il corso è rivolto a buyer e acquirenti che desiderano rafforzare il controllo sulle trattative con i fornitori, trasformando gli acquisti in una leva strategica. Fornisce un metodo strutturato per pianificare, gestire e ottimizzare le relazioni con i fornitori, anche in contesti complessi. I partecipanti apprenderanno come riconoscere e smascherare le tecniche di vendita utilizzate dai fornitori, utilizzandole a proprio vantaggio per guidare la negoziazione nella direzione desiderata.

Obiettivi - Ziele

- Smascherare e governare le tecniche commerciali dei fornitori: **Comprendere le tecniche persuasive utilizzate dai fornitori e imparare a riconoscerle e utilizzarle a proprio favore, per orientare la trattativa verso gli obiettivi desiderati.**
- Rinnovare e potenziare le tecniche negoziali: **Adattare le proprie tecniche negoziali alle dinamiche della persona, del ruolo e dell'azienda, migliorando l'efficacia nelle trattative e la gestione delle diverse situazioni negoziali.**
- Allenarsi con casi reali e situazioni aziendali: **Applicare le tecniche apprese attraverso esercitazioni pratiche, casi concreti e scenari aziendali reali, per sviluppare soluzioni praticabili e affrontare le sfide quotidiane con maggiore sicurezza.**
- Applicare le neuroscienze per governare i processi decisionali: **Utilizzare le neuroscienze per mappare i processi decisionali degli interlocutori e influenzare positivamente le scelte in trattative complesse, aumentando la propria capacità di persuasione e decisione.**
- Sviluppare una metodologia strutturata per la gestione di fornitori e situazioni complesse, all'interno di un processo strategico di Marketing degli Acquisti

Contenuti - Inhalte

- **Esattamente:** i tuoi obiettivi concreti
- **Il tuo ruolo:** dall'as is al to be
- **Marketing degli Acquisti:** cos'è, a cosa serve, come si concretizza
- **Self-marketing del ruolo:** all'interno dell'azienda, per ottenere supporto e facilitare le comunicazioni
- **Inquadra il fornitore:** le 5 tipologie
- **Il tuo portafoglio attuale:** funziona, non funziona
- **Misura il tuo stile negoziale**
- **Inquadra il suo stile negoziale:** comportamento, lettura, contromisure
- **Seduzione persuasiva:** gestione del fastidioso
- **Chiavi di persuasione** creative e imprevedibili
- **La metodologia Start from the End**
- **Il Modello di Precisione nella comunicazione** per gestire il fornitore e non esserne gestiti

- *Partita di ping pong nella trattativa*
- *La leva prezzo, come giocarla con la strategia della scacchiera*
- *Negoziazione ipnotica e PNL*

Docente - Kursleiter

Daniela Bassetto, ha una lunga esperienza internazionale come Direttore Marketing & Sales, Comunicazione, Risorse Umane in gruppi multinazionali americani, tra cui Emerson Corporation, Liebert Hiross, Amcast Corporation.

Lingua di insegnamento - Unterrichtssprache

Italiano

Durata/calendario/orario - Dauer/Kalender/Stundenplan

2 giornate (16 ore)

10 giugno 2025 - IN PRESENZA - dalle ore 8.30 alle ore 16.30 full immersion con breve lunch break

24 giugno 2025, ONLINE-zoom: 8.30-16.30 full immersion con breve lunch-break

Luogo di svolgimento - Abhaltungsort

In presenza: Confindustria Alto Adige, Via Macello 57, 39100 Bolzano

[Mappa](#)

Online: Piattaforma Online Zoom

Termine di iscrizione - Anmeldeschluss

26 maggio 2025

Quota di partecipazione - Teilnahmegebühr

€ 570,00 + IVA

Materiale didattico compreso. La quota comprende anche il pranzo nella giornata in presenza

Per le aziende aderenti a Fondimpresa la quota può essere finanziata attraverso il "Conto formazione aziendale". Le aziende associate a Confindustria Alto Adige possono richiedere assistenza a CTM per la presentazione della domanda.

Attestato di frequenza - Teilnahmebestätigung

Al termine dell'attività formativa ogni partecipante che ha frequentato almeno il 75% delle ore totali, riceve un attestato di frequenza.