

Strategie e Tattiche di Negoziazione e Pricing B2B



Vendite e Marketing

Strategie e Tattiche di Negoziazione e Pricing B2B

Date: 27 e 28 maggio 2024 – In presenza

DESTINATARI

Il percorso si rivolge principalmente a figure che nella prassi lavorativa gestiscono, in contesti B2B, trattative complesse di vendita e/o di acquisto.

OBIETTIVI

La gestione efficace una trattativa complessa in ambito B2B si deve tradurre, per coloro che operano in contesti dove la negoziazione è un frequente “momento/strumento di lavoro”, in capacità di esprimere al meglio quegli approcci metodologici e quei comportamenti manageriali che contraddistinguono il processo negoziale in tutte le sue fasi.

La sistematicità nelle fasi preparatorie, una visione globale dello scenario (nazionale e/o internazionale), una approfondita conoscenza della “controparte”, la sensibilità al controllo “in tempo reale” delle dinamiche negoziali, una corretta strategia, adeguati giochi tattici ecc., rappresentano alcuni dei fattori chiave di successo che danno efficacia a questo processo.

La logica di fondo è che solo un approccio manageriale coerente e soprattutto determinato, può portare i negoziatori a raggiungere risultati coincidenti o il più possibile vicini ai propri massimi obiettivi, definiti in fase di pianificazione.

L'impostazione didattica di questo intervento è dunque tale da favorire la crescita manageriale sia nelle componenti di **razionalità-metodo** necessari a “governare” l'intero processo, che nei **comportamenti di influence** e di gestione delle componenti tattiche da mettere in atto per ottimizzare il proprio risultato.

In questa logica, gli obiettivi di questo percorso formativo sono così definiti:

- acquisire una chiave di lettura e di interpretazione circa le variabili di business, “situazionali” e di dinamica relazionale, che caratterizzano il processo negoziale
- sviluppare le capacità metodologiche e operative atte a pianificare e gestire con efficacia una trattativa complessa
- sviluppare le capacità di gestione sia delle componenti tattiche della NEGOZIAZIONE, in riferimento alle sue componenti economiche (“valore contro prezzo” ecc.) e ad altri parametri negoziali
- favorire la crescita personale nelle dimensioni relazionali-psicologiche che danno successo al “faccia-a-faccia”.

CONTENUTI

Primo modulo

- ✓ La comunicazione interpersonale: schema interpretativo psicologico
- ✓ Comunicazione e percezione
- ✓ Tecniche e comportamenti di comunicazione integrativa, persuasiva e propositiva

- ✓ L' espressione delle "facce" non-verbali
- ✓ Criteri di riconoscimento e di gestione delle "facce" non-verbali
- ✓ La gestione delle criticità nel faccia-a-faccia (emotività, conflittualità, impasse, bluff ecc.) dal punto di vista comunicazionale
- ✓ Analisi del proprio stile di influence e di negoziazione

Secondo modulo

- ✓ Cos'è negoziazione
- ✓ Negoziazione e posizionamento competitivo
- ✓ La definizione dei territori negoziali oggi/domani
- ✓ Valenze collaborative e conflittuali nella negoziazione
- ✓ Primo impatto e business presentation nell' ottica di " vendere valore "
- ✓ Le fasi del processo: il prima, il durante e il dopo
- ✓ Criteri di pianificazione: generali e per specifiche trattative
- ✓ Il prima: analisi di scenario e qualificazione della controparte
- ✓ L' analisi della forza contrattuale (propria e della controparte)
- ✓ Come "giocare" da posizioni di relativa debolezza sul piano della forza contrattuale
- ✓ Aspetti di "intelligence" per capire in anticipo la "posizione" negoziale della controparte
- ✓ Come entrare nella "blind zone" della controparte ai fini strategici e tattici
- ✓ Il gioco tra i minimi e massimi obiettivi
- ✓ Quali alternative tattiche nel caso di trattativa "dura" della vostra controparte?
- ✓ I giochi tattici nel prima, durante e in fase di chiusura di una trattativa

Terzo modulo

- ✓ La "vendita" di valore/funzioni d' uso dei propri prodotti/servizi
- ✓ Il prezzo visto anche dalla funzione acquisti
- ✓ Tattiche e comportamenti nella negoziazione di "valore contro prezzo"
- ✓ I fattori "endogeni ed esogeni" alla base della percezione del prezzo
- ✓ Come uscire dalla trappola del prezzo
- ✓ Come predisporre l' offerta ai fini della negoziazione sul prezzo
- ✓ Come chiudere una trattativa in relazione al successo di implementazione
- ✓ Il post trattativa: valutazione del successo di implementazione.

DOCENTE

Amleto Caputo

Esperto di risorse umane / sviluppo organizzativo, di formazione manageriale, con pluriennali esperienze progettuali e realizzative di progetti di change management e di sviluppo organizzativo.

Ha affiancato Imprenditori, Direzioni Generali, Commerciali ed Acquisti, nella pianificazione e gestione di negoziati B2B.

METODOLOGIA DIDATTICA

Questo percorso viene realizzato attraverso una didattica attiva e tale da ottimizzare il processo di apprendimento in aula e soprattutto la trasferibilità dei contenuti nel proprio ambito professionale.

Sempre in quest'ottica, se ne suggerisce l'erogazione in condizioni di residenzialità o al massimo di semi-residenzialità.

La sua messa a punto scaturirà comunque da una approfondita analisi delle caratterizzazioni che il processo di negoziazione assume nelle trattative che effettuano i partecipanti al corso.

A livello metodologico si prevede di utilizzare:

- impianto TVCC in alcune sessioni

- simulazioni su casi analogici e “contigui” alle trattative reali (tratte dal contesto Committente)
- analisi guidate sulla metodologia e sui comportamenti persuasivo/negoziali
- sessioni di analisi/messa a punto di trattative B2B (contesto cliente)
- questionari di auto-valutazione
- analisi di case history di trattative B2B realizzate sul campo (nostre esperienze sul campo, di affiancamento ad imprenditori e management nella gestione di trattative B2B)
- testimonianze (eventuali) su aspetti di “cross culture” negotiation.

SEDE DEI CORSI / MODALITÀ DI EROGAZIONE

Si specifica che il corso si svolgerà In presenza c/o la sede di Industria Servizi Formazione, Via Delle Bocchette 1/A - Putignano PI

Per maggiori informazioni contattare il dott. Paolo Buzzi (tel. 050-913539, mobile 335-6520199, email p.buzzi@ui.pisa.it) e la dott.ssa Alessia Bellomini (tel. 050-913547, email a.bellomini@ui.pisa.it).



DURATA

16 ORE
(2 giornate formative)



DATE E ORARI

27 e 28 maggio 2024
9:00-13:00 / 14:00-18:00



PREZZO ASSOCIATI

€ 420,00 + IVA



PREZZO NON ASSOCIATI

€ 550,00 + IVA



Scheda di Iscrizione

Strategie e Tattiche di Negoziazione e Pricing B2B

Date: 27 e 28 maggio 2024 con orario 9:00-13:00 / 14:00-18:00

DA INVIARE COMPILATA TRAMITE E-MAIL AD UNO DEI SEGUENTI INDIRIZZI

P.BUZZI@UI.PISA.IT / SEGRETERIA@ISFORMAZIONE.IT

IL/LA SOTTOSCRITTO/A:

AZIENDA:

PARTITA IVA:

CODICE FISCALE:

INDIRIZZO:

CITTÀ:

TELEFONO:

EMAIL:

N	Nome e Cognome del Partecipante	Indirizzo Email del Partecipante	Ruolo ricoperto in Azienda	Prezzo Associati	Prezzo NON Associati
1					
2					
3					
4					
5					

Inoltre dichiara di:

- Essere un'azienda associata
- Non essere un'azienda associata

Timbro e Firma
