



## Area formazione C O M P A N Y M A N A G E M E N T

### CORSO DI FORMAZIONE

## STRATEGIE E TATTICHE DI NEGOZIAZIONE E DI PRICING B2B

Durata complessiva 16 ore

#### **Date e orari:**

2 sessioni in presenza, sede Milano

**4 - 5 Luglio 2024 (9.00 – 18.00)**

#### **OBIETTIVI E DESTINATARI**

Nel panorama delle skill manageriali, la capacità di negoziare rappresenta forse una delle tematiche più affascinanti e complesse.

Comprare o vendere al meglio beni, servizi ecc., in relazione ai propri obiettivi, rappresenta il risultato di un gioco ben condotto dal punto di vista strategico, tattico e comportamentale.

La sistematicità nelle fasi preparatorie, una visione globale dello scenario in cui opera la controparte, la capacità di controllo “in tempo reale” delle dinamiche negoziali, la messa in atto di adeguati giochi tatticirappresentano alcuni dei fattori chiave che danno efficacia e “valore aggiunto” a questa abilità manageriale.

Solo un approccio professionale e determinato può portare i negoziatori a raggiungere risultati il più possibile vicini ai propri massimi obiettivi, definiti in fase di pianificazione.

Il corso si propone di:

- fornire una chiave di lettura e di interpretazione circa le variabili di business, “situazionali” e dinamica relazionale, che caratterizzano il processo negoziale;
- sviluppare le capacità metodologiche e relazionali atte a gestire con efficacia le componentistrategiche e tattiche che caratterizzano una trattativa complessa.

Il corso è indirizzato a

Imprenditori, stakeholders, top manager e management delle diverse Direzioni/Funzioni aziendali, che intendono accrescere le proprie capacità di gestione di trattative B2B.

#### **STRUTTURAZIONE DELL'INTERVENTO FORMATIVO**

Il percorso formativo prevede:

- analisi guidate di preparazione di sessioni negoziali b2b
- esercitazioni analogiche e “contestualizzate”
- analisi di *case history* aziendali dei partecipanti
- video
- brevi concettualizzazioni.



## PROGRAMMA

- a. Cos'è negoziazione
- b. Le fasi del processo: il prima, il durante e il dopo
- c. Linee guida di pianificazione di una trattativa complessa
- d. Valutazione delle interrelazioni tra posizionamento competitivo e forza contrattuale
- e. Come rafforzare la propria forza contrattuale reale/percepita nelle fasi precedenti la trattativa e nel faccia-a-faccia (es: durante una *business presentation*)
- f. Come “giocare duro” sui propri obiettivi massimi
- g. Aspetti di *intelligence* per analizzare la “posizione” negoziale della controparte ed entrare nella sua “blind zone”
- h. Giochi tattici in pianificazione e nel faccia-a faccia
- i. La chiusura di una trattativa in relazione al successo di implementazione
- j. Le determinanti del successo della negoziazione sui valori economici (prezzi, costi ecc.)
- k. Il prezzo in rapporto alla “catena del valore” della controparte
- l. Linee guida nella vendita/negoziazione di “valore contro prezzo”
- m. Tecniche persuasive e proattive nella gestione del conflitto con la controparte (cliente/fornitore interno od esterno).

## DOCENTE

### Amleto Caputo

Consulente e docente in percorsi di formazione manageriale su progetti di *change - management*, di gestione risorse umane, di organizzazione e di comportamento organizzativo.

*E' possibile l'eventuale sostituzione del docente*





## INFORMAZIONI E CONDIZIONI GENERALI

**ENTE FORMATORE** ANIMP Associazione Nazionale di Impiantistica Industriale - [www.animp.it](http://www.animp.it)

**SEGRETERIA** Segreteria organizzativa (Beatrice Vianello) - e-mail: [beatrice.vianello@animp.it](mailto:beatrice.vianello@animp.it)  
ANIMP SERVIZI S.r.l. Via Chiaravalle 8 – 20122 Milano

→ **SEDE:** il corso, negli orari 9 - 18, si terrà a Milano, presso sede che verrà comunicata ai partecipanti dopo la conferma di erogazione.

### SCHEDA ISCRIZIONE

Inviare entrambe le pagine - scheda compilata e firmata + condizioni generali - via e-mail alla Segreteria.

### QUOTE DI PARTECIPAZIONE (a persona)

€ 830,00 più IVA (quota SOCI) > **ANIMP, ANIE, ANIMA, ASSOLOMBARDA, ALDAI/Federmanager**

€ 990,00 più IVA (quota NON SOCI)

➤ Le quote comprendono il materiale didattico in formato digitale.

### SCONTO PER ISCRIZIONI MULTIPLE

Per iscrizioni di oltre 2 partecipanti di una stessa azienda, sarà praticato uno sconto del 10% sulla terza quota e sulle eventuali successive.

### FORMAZIONE FINANZIATA

Per i corsi ANIMP, sia in presenza, sia in modalità *remote training* (FAD), le aziende possono accedere ai Fondi Paritetici Interprofessionali.

### ATTESTATO DI PARTECIPAZIONE

A conclusione del corso, sarà inviato, su richiesta, l'attestato personale in forma digitale, previa verifica dell'effettiva partecipazione ad almeno 75% della durata totale.

### ISCRIZIONI ED EROGAZIONE DEL CORSO

Il contratto si intende perfezionato al ricevimento da parte di ANIMP del modulo di iscrizione sottoscritto in ogni sua parte, a fronte del quale sarà emessa relativa fattura da ANIMP SERVIZI S.R.L.

**Il corso sarà comunque erogato a raggiungimento di un numero minimo di partecipanti che ANIMP stabilisce in relazione alla sostenibilità dell'evento.**

Le iscrizioni chiuderanno 10 giorni prima del corso. Entro tale termine, ANIMP potrà comunicare l'eventuale annullamento del corso, in caso di mancato raggiungimento del numero minimo di iscrizioni.

### RINUNCE

In caso di rinuncia effettuata per iscritto:

Qualora il partecipante, per ragioni personali e non imputabili ad ANIMP decidesse di non frequentare più il corso cui si è iscritto: oltre 7 giorni lavorativi dall'inizio del corso potrà esercitare il proprio diritto di recesso e disdire l'iscrizione senza penali;

-entro 7 giorni lavorativi sarà addebitato il 25% della quota di partecipazione;

-entro 3 giorni lavorativi sarà addebitato il 50%;

-successivamente, o in caso di mancata partecipazione, sarà fatturata l'intera quota.

E' ammessa in qualsiasi momento la sostituzione del/i partecipante/i, che dovrà essere comunicata per iscritto. ANIMP si riserva la facoltà di rimandare o annullare il corso programmato dandone tempestiva comunicazione, con l'unico obbligo di provvedere al rimborso delle quote pervenute.

### MODALITA' DI PAGAMENTO

Il pagamento dovrà essere effettuato anticipatamente alla data del corso, **solo dopo aver ricevuto la comunicazione di conferma dalla Segreteria organizzativa e la fattura elettronica**, che verrà emessa secondo le modalità indicate sulla scheda di iscrizione.

L'importo totale della fattura dovrà essere versato ad Animp Servizi S.r.l. con RIMESSA DIRETTA VISTA FATTURA tramite bonifico bancario presso: UNICREDIT BANCA, Ag. di Via Napo Torriani, 10 - 20124 Milano IBAN: IT90I0200801629000100408125 - BIC/SWIFT:UNCRITM1229

P.IVA /C.F. di Animp Servizi S.r.l. 07843320156 - **CAUSALE B/B: C.SO STRATEGIE 07/2024**

### FORO COMPETENTE

Per qualsiasi controversia relativa all'interpretazione, all'esecuzione ed all'adempimento del seguente contratto, le Parti concordano che sarà esclusivamente competente il Foro di Milano.