



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

3, 10, 17 Marzo 2022
ore 15.00 – 19.00

REMOTE TRAINING

PRESENTAZIONE

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

Comprare, vendere o trattare al meglio, 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 tattici rappresentano alcuni dei fattori chiave che danno efficacia e “valore aggiunto” a questa abilità manageriale.

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

OBIETTIVI DEL CORSO

- 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 relazionali atte a gestire con efficacia le componenti strategiche e tattiche che caratterizzano una trattativa complessa

DESTINATARI

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

DOCENTE

Dott. Amleto Caputo

Esperto di risorse umane / sviluppo organizzativo, di formazione manageriale, con pluriennali esperienze progettuali e realizzative su tematiche di *change management* e di *sviluppo organizzativo*. Ha affiancato Imprenditori, Direzioni Generali, Commerciali ed Acquisti, *in negoziati B2B*.

Il percorso formativo, di 3 sessioni di 4 ore ciascuna, prevede:

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

PROGRAMMA

3 sessioni

- 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. Qualificazione della controparte e posizionamento competitivo e valutazione della propria / altrui forza contrattuale
- e. Come rafforzare la propria forza contrattuale reale/percepita
- 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 di “valore contro prezzo” in una trattativa B2B
- m. Tecniche persuasive e proattive nella gestione del conflitto con la controparte.



INFORMAZIONI E CONDIZIONI GENERALI

ENTE FORMATORE ANIMP Associazione Nazionale di Impiantistica Industriale
SEGRETERIA Segreteria organizzativa (Beatrice Vianello) - e-mail: beatrice.vianello@animp.it
ANIMP SERVIZI S.r.l. Via Chiaravalle, 8 - 20122 Milano

SCHEDA ISCRIZIONE

La scheda (ultima pagina) compilata e firmata è da inviare **via e-mail** alla Segreteria organizzativa corsi.

QUOTE DI PARTECIPAZIONE (a persona)

€ 550,00 più IVA (quota SOCI) > **ANIMP** - associati a Sistema confederale Confindustria (**ANIE, ANIMA, ASSOLOMBARDA, UAMI**) – **ALDAI/Federmanager**

€ 660,00 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

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

ATTESTATO DI PARTECIPAZIONE

A conclusione del corso, verificata l'effettiva partecipazione alle sessioni, sarà rilasciato l'attestato personale in forma digitale.

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 comunemente 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.

- I partecipanti riceveranno all'indirizzo e-mail indicato sulla scheda di iscrizione, l'invito per il collegamento on-line alle sessioni su Microsoft TEAMS.

RINUNCE

In caso di rinuncia effettuata per iscritto:

- entro 7 giorni solari sarà addebitato il 25% della quota di partecipazione;
- entro 3 giorni solari 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 comunicazione di conferma dalla Segreteria organizzativa.

Seguirà emissione della fattura elettronica, secondo le modalità indicate sulla scheda di iscrizione.

L'importo totale delle quote dovrà essere versato ad **Animp Servizi S.r.l.** tramite bonifico bancario presso:

UNICREDIT BANCA, Agenzia di Via Napo Torriani, 10 - 20124 Milano

IBAN: IT90I0200801629000100408125 - BIC/SWIFT:UNCRITM1229

P.IVA /C.F. di Animp Servizi S.r.l. 07843320156 - CAUSALE PER B/B: CORSO STRATEGIE NEGOZ 03-2022

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.



SCHEDA DI ISCRIZIONE AL CORSO
STRATEGIE E TATTICHE DI NEGOZIAZIONE E DI PRICING B2B
3, 10, 17 Marzo 2022
ore 15.00 – 19.00

REMOTE TRAINING

NOME E COGNOME PARTECIPANTE	
TITOLO DI STUDIO E ANNO DI NASCITA	
ATTUALE RUOLO AZIENDALE	
AZIENDA (RAGIONE SOCIALE)	
SETTORE DI ATTIVITÀ DELL'AZIENDA	
SPECIFICARE SE ENTE PUBBLICO / PUBBLICA AMMINISTRAZIONE	
INDIRIZZO SEDE LEGALE PER FATTURAZIONE (VIA – C.A.P. – CITTA')	
CODICE SDI E INDIRIZZO PEC PER FATTURAZIONE ELETTRONICA	
INDIRIZZO E-MAIL E CELLULARE DEL PARTECIPANTE	
INDIRIZZO E-MAIL UFFICIO CONTABILITÀ	
N. TELEFONICO	
ORDINE DI ACQUISTO (O.D.A.) Se emesso, intestare come segue: ANIMP SERVIZI S.R.L. Via Chiaravalle 8 - 20122 Milano P. IVA 07843320156 e allegare alla scheda di iscrizione	
PARTITA I.V.A.:	COD.FISCALE:

PER I SOGGETTI NON RESIDENTI IN ITALIA, INDICARE SE LA PRESTAZIONE CHE VERRÀ FORNITA NELL'AMBITO DELLA VOSTRA ATTIVITÀ DI IMPRESA/COMMERCIALE È SOGGETTA AD IVA **SI NO**

Quota SOCIO* € 550,00 + IVA > specificare Associazione di appartenenza:.....

*ANIMP - associati a Sistema confederale Confindustria (**ANIE, ANIMA, ASSOLOMBARDA, UAMI**) – **ALDAI/Federmanager**

Quota NON SOCIO € 660,00 + IVA

Ai sensi dell'art. 1341 C.C. approviamo quanto espressamente indicato nelle Condizioni Generali del presente depliant.

La sottoscritta società/persona fisica, acquisite le informazioni di cui all'articolo 13 del Codice privacy (dal 25 maggio 2018 secondo Regolamento UE 2016/679), ai sensi dell'articolo 23 del Codice stesso, conferisce il consenso al trattamento dei dati personali effettuato da Animp Associazione Nazionale di Impiantistica Industriale, compresa la comunicazione degli stessi dati ai soggetti indicati nell'informativa.

TIMBRO E FIRMA (Legale Rappresentante o Titolare)

Segui la nostra formazione > <https://www.animp.it/prodotti-e-servizi/formazione/>