



AREA COMPANY MANAGEMENT

CORSO DI FORMAZIONE STRATEGIE E TATTICHE DI NEGOZIAZIONE E DI PRICING

**MILANO, 25-26 SETTEMBRE 2019
HOTEL BERNA, VIA NAPO TORRIANI, 18**

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 operative atte a gestire con efficacia le componenti strategiche e tattiche che caratterizzano una trattativa complessa
- stimolare la crescita personale in relazione ai comportamenti relazionali-psicologici che danno efficacia al “faccia-a-faccia”.

DESTINATARI

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

DOCENTE

Amleto Caputo

Esperto di risorse umane/sviluppo organizzativo, di formazione manageriale, con esperienze progettuali e realizzative di interventi di cambiamento organizzativo.

Ha affiancato Imprenditori, Direzioni Commerciali ed Acquisti, in negoziati B2B.



PROGRAMMA

- Cos'è la negoziazione
- Valenze collaborative e conflittuali (i territori di negoziazione/non-negoziazione)
- Le fasi del processo: il prima, il durante e il dopo
- Linee guida di pianificazione di una trattativa complessa
- Il prima: la qualificazione della controparte
- Posizionamento competitivo e valutazione della propria/altrui forza contrattuale
- Come rafforzare la propria forza contrattuale reale/percepita
- Come “giocare duro” sui propri obiettivi massimi
- Aspetti di intelligence per analizzare la “posizione” negoziale della controparte ed entrare nella sua “blind zone”
- Giochi tattici in pianificazione e nel faccia-a faccia
- La chiusura di una trattativa in relazione al successo di implementazione
- Le determinanti del successo della negoziazione sui *valori economici (prezzi, costi ecc.)*
- Linee guida nella “*vendita di valore contro prezzo*” in una trattativa BTB
- Prezzo *reale* e prezzo *percepito*
- Comunicazione integrativa, persuasiva e propositiva
- Tecniche persuasive e proattive nella gestione del conflitto.

INFORMAZIONI E CONDIZIONI GENERALI

ORARIO	Registrazione: 8.45 – inizio lavori 9.00 – chiusura lavori 18.00
SEDE	presso HOTEL BERNA – Via Napo Torriani, 18 – Milano
SEGRETERIA	Segreteria organizzativa (Beatrice Vianello) beatrice.vianello@animp.it ANIMP – Via E. Tazzoli, 6 – 20154 Milano tel: 02-67100740 Fax: 02-67071785

SCHEDA ISCRIZIONE

Compilare e sottoscrivere la scheda di iscrizione **da inoltrare alla segreteria organizzativa corsi** via mail o fax

COME RAGGIUNGERE LA SEDE DEL CORSO

- <https://hotelberna.com/it/where-we-are/>

QUOTE DI PARTECIPAZIONE

€ 720,00 più IVA (quota SOCI)

€ 900,00 più IVA (quota NON SOCI)

Sconto quantità: per iscrizioni multiple (almeno tre) sarà praticato uno sconto del 10% sulla terza quota e sulle eventuali successive

Early registration: 25 Luglio 2019 sarà praticato uno sconto del 10% per tutte le iscrizioni che perverranno entro tale data; questa offerta si cumula con lo sconto quantità

- Le quote comprendono documentazione didattica, pranzo e coffee-break.

MODALITA' DI ISCRIZIONE

Le iscrizioni saranno accettate in ordine progressivo di arrivo, fino a completamento posti. 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.

MODALITA' DI PAGAMENTO

Il pagamento dovrà essere effettuato anticipatamente alla data del corso, solo dopo il ricevimento della lettera di accettazione.

Successivamente seguirà fattura, che sarà emessa secondo le modalità fornite sulla scheda di iscrizione.

L'importo stabilito dovrà essere versato ad Animp Servizi srl tramite bonifico bancario presso

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

IBAN: IT90I0200801629000100408125 BIC/SWIFT:UNCRITM1M67 P.IVA /C.F. di Animp Servizi 07843320156

CAUSALE: STRATEGIE NEGOZIAZIONE 05/2019

RINUNCE

In caso di rinuncia effettuata per iscritto

entro l'11 Settembre 2019 sarà addebitato il 25% della quota di partecipazione;

entro il 19 Settembre 2019 sarà addebitato il 50%

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

E' ammessa in qualsiasi momento la sostituzione del partecipante, che dovrà essere comunicata per iscritto.

Animp si riserva la facoltà di rimandare o annullare il corso programmato dandone tempestiva comunicazione ai partecipanti, con l'unico obbligo di provvedere al rimborso delle quote pervenute.

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
STRATEGIE E TATTICHE DI NEGOZIAZIONE E DI PRICING
MILANO, 25-26 SETTEMBRE 2019

NOME E COGNOME	
TITOLO DI STUDIO E ANNO DI NASCITA	
ATTUALE MANSIONE AZIENDALE	
AZIENDA	
SETTORE DI ATTIVITÀ DELL'AZIENDA	
SPECIFICARE SE ENTE PUBBLICO / PUBBLICA AMMINISTRAZIONE	
INDIRIZZO SEDE LEGALE PER FATTURAZIONE (VIA-CAP-CITTÀ)	
CODICE SDI E INDIRIZZO PEC PER FATTURAZIONE ELETTRONICA	
INDIRIZZO E-MAIL E CELLULARE DEL PARTECIPANTE	
INDIRIZZO E-MAIL UFFICIO CONTABILITÀ PER L'INOLTRO DELLA FATTURA	
N. TELEFONICO	
ORDINE DI ACQUISTO (O.D.A.): SE EMESSO ALLEGARE A SCHEDA ISCRIZ.	
C.F. / P.IVA	

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 € 720,00 + IVA

Quota NON SOCIO € 900,00 + IVA

Riduzione del 10% per iscrizione multipla (sulla terza iscrizione e successive)

Riduzione del 10% per iscrizione **entro il 25 Luglio 2019**

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 e da Animp Servizi srl, compresa la comunicazione degli stessi dati ai soggetti indicati nell'informativa.

TIMBRO E FIRMA
