



TA-NCF - Negoziare con i fornitori

Soft skills - Comunicazione e Psicologia Comportamentale
- Leadership e comunicazione

Durata:

2 Giorni

Lingue:

Italiano

Certificazione:

-

Descrizione del corso

Obiettivi

- impostare le strategie e le logiche negoziali per la contrattazione con i fornitori, con particolare riferimento alla gestione della trattativa.

Programma

Obiettivi degli Acquisti

- Piano per categoria Merceologica
- Riduzione dei costi
- Riduzione inventario
- Rotazioni
- Qualità
- Servizio

La gestione dei fornitori

- Il Marketing d'Acquisto
- Qualificare e sviluppare fornitori competitivi
- Valutazione delle offerte
- Valutazione delle performance del fornitore
- Gestire le relazioni con il fornitore

ITCore Group

Via Balestra, 12
6900 Lugano (CH)
+41.091.9760019
www.itcoregroup.com

Via Lanino, 36
21047 Saronno (VA)
+39.02.84108669
www.itcoregroup.com

Elementi di analisi

- Organizzazione
- Raccogliere le informazioni per gestire la trattativa
- L'analisi dei punti di forza e debolezza
- Decision Making
- Scelte di make or buy
- Punti di pareggio

Sviluppare e consolidare il proprio stile negoziale

- Competenze e capacità di un negoziatore vincente

Condurre la trattativa

- Le tecniche di comunicazione per capire il nostro interlocutore
- Principi di PNL e psicologia della negoziazione
- Condurre la trattativa
- Tecniche verbali e non verbali
- Alternative e opzioni

Calcolare il prezzo giusto

- Identificare e stimare i principali elementi di costo
- Applicazioni di analisi costi
- Target Price
- Analizzare e confrontare i prezzi di mercato

Aspetti etici e contrattuali degli acquisti

- Etica e comportamento
- Negoziazioni legittime
- I principi contrattuali

ITCore Group

Via Balestra, 12
6900 Lugano (CH)
+41.091.9760019
www.itcoregroup.com

Via Lanino, 36
21047 Saronno (VA)
+39.02.84108669
www.itcoregroup.com