

La Negoziazione VBA

Panoramica

Huthwaite[®]
International

La negoziazione avanzata: modelli internazionali e benchmarking quantitativi - certificazione internazionale

Con che frequenza ti capita di negoziare? E quanto è importante che tu lo faccia bene? Sia che tu stia vendendo, comprando o sostenendo la tua posizione in azienda, è sempre possibile che ci siano modifiche nei termini e un certo numero di temi da negoziare. Sai come analizzare a fondo la natura di questi cambiamenti e negoziazioni? E come fare affinché si risolvano a tuo favore? Se non sei capace di farlo, questo potrebbe costare a te e alla tua azienda tempo e denaro.

La maggior parte delle persone che si occupano di business, spende più tempo di quello che crede negoziando. Alcune di queste negoziazioni vengono programmate e organizzate. Altre possono accadere inaspettatamente.

Pensa a quella volta in cui, mentre stavi per andartene, il tuo cliente ti chiede di fare qualche altra piccola modifica. O quando il fornitore ti chiama per dirti che la consegna della tua merce da adesso in poi avverrà in tempi più lunghi, senza nemmeno consultarti. O quando durante un meeting interno, tu e un altro reparto avete bisogno della stessa risorsa per due progetti diversi ed entrambi urgenti.

Ti aiutiamo ad affrontare questioni di questo tipo:

- “Qualche volta siamo colti alla sprovvista da una conversazione che si trasforma in una negoziazione per la quale non eravamo preparati”.
- “In molte delle trattative commerciali ci sembra di essere la parte perdente dell'accordo”.
- “Risolvere dei contenziosi non è mai semplice e può nel tempo danneggiare la relazione”.
- “Anche quando affrontiamo una negoziazione programmata, non sappiamo davvero bene come ottenere quello che vogliamo”.
- “Sembriamo sempre i meno competenti quando ci sediamo a negoziare qualcosa. In genere le nostre negoziazioni non sono così complesse ma ci sono molte cose che possono andar storte”.
- “Quando ci interfacciamo con la controparte, non sappiamo veramente cosa dovremmo dire e come”.

Forniamo un'immersione nella pratica di azioni chiave che ti permettono di avere successo nelle tue negoziazioni. Il workshop

aiuta ad acquisire i modelli per una preparazione e programmazione strutturata; ad affinare le abilità di gestione delle responsabilità; e, infine, a sviluppare strategie di sviluppo nelle contrattazioni. Offre, inoltre, strumenti che possono in breve tempo, diventare il metodo con cui approccerete alle strategie di negoziazione – anche quando avrete poco o nessun preavviso.

Questo ti darà:

- Un linguaggio comune, abilità e strumenti che velocemente porteranno nella tua azienda chiarezza e precisione.
- Le abilità e la sicurezza per condurre una negoziazione e ottenere risultati che siano soddisfacenti per tutte le parti coinvolte.
- La capacità di affrontare diversi tipi di negoziazione e trattative commerciali.
- Un metodo efficiente, solido e affidabile per prepararsi e programmare.
- Strategie e tattiche da usare quando ti trovi in situazioni di negoziazione 'faccia a faccia'.
- La capacità di valutare e sistemare 'rapporti di forza'.
- L'acquisizione dei comportamenti che un negoziatore di successo mette in campo più spesso.

“Stiamo sperimentando risultati ancor più positivi e allo stesso tempo stiamo vedendo dei reali miglioramenti nella nostra bottom-line. L'approccio flessibile e customizzato di Huthwaite continuerà a creare valore per noi e per i nostri clienti nel futuro”.

ARCELORMITTAL

Panoramica del Programma

Il programma di negoziazione Huthwaite VBA è per persone che provengono dalle vendite, dagli acquisti o da qualsiasi altra parte delle organizzazioni moderne, e negoziano regolarmente su un ristretto gruppo di questioni (di solito non più di sei), che lo fanno piuttosto frequentemente e spesso contrattano in conversazioni one-to-one. Il workshop darà ai vostri collaboratori strumenti e abilità per evitare concessioni, per raggiungere rapidamente accordi, per costruire buone relazioni con i clienti e/o fornitori e per approcciare a tutte le negoziazioni con una maggior sicurezza.

Obiettivi:

Per la fine del programma i partecipanti saranno in grado di:

- Comprendere le differenze e la relazione tra vendere e negoziare
- Prepararsi e progettare in maniera strutturata usando il VBA Success Model
- Sviluppare tattiche e strategie per riuscire a dirigere il flusso della negoziazione verso il risultato desiderato
- Capire da dove arriva il potere nelle negoziazioni in cui saranno sviluppate strategie per arrivare al migliore risultato
- Usare con sicurezza i comportamenti del VBA Success Model nelle negoziazioni 'faccia a faccia'
- Sviluppare strategie per mantenere un clima positivo e gestire le tattiche negative
- Creare un piano di azione per un continuo sviluppo delle proprie abilità

Contenuti

Prepararsi alla negoziazione:

- Porsi obiettivi
- Valutare alternative
- La gerarchia delle trattative commerciali e delle negoziazioni

- Calcolare il costo delle concessioni
 - Anticipare la posizione e la tattica della 'controparte'

Programmazione la negoziazione:

- Valutare forze, debolezze e potere
- Negoziazioni creative ed efficaci
- Usare una struttura basata sui quattro stadi della negoziazione per programmare ogni livello
- Una visione condivisa nella logica del lungo termine vs. breve termine

Abilità di negoziazione:

- Il modello, basato sulla ricerca, dei comportamenti correlati al successo
- Comparazione tra i propri comportamenti e quelli del modello di ricerca
- Gestire le tattiche della controparte

Metodologia e questioni pratiche

Il programma in aula è di due giorni. Argomenti trattati: definire la negoziazione, la negoziazione nel ciclo di acquisto, obiettivi e alternative, il potere, la trattativa e un'introduzione al case-study. In aula, i partecipanti metteranno in pratica, con brevi esercizi, i comportamenti che Huthwaite ha identificato come elementi chiave per una negoziazione efficace, e per ricevere brevi input dal trainer sugli argomenti centrali. I partecipanti preparano, progettano, conducono e valutano negoziazioni in piccoli gruppi, durante le quali osservano, analizzano e danno feedback sui comportamenti negoziali degli altri, usando il VBA Success Model.

Attraverso questo ciclo di input, pratica, valutazione e feedback, favoriamo lo sviluppo delle abilità durante e dopo il corso. Il corso sarà erogato da un Senior Consultant rigorosamente certificato da Huthwaite. Al termine sarà rilasciato il certificato, con validità internazionale, SPIN® Selling di Huthwaite.

Per informazioni e iscrizioni contattare:

Ilaria Bruno - i.bruno@impactinternational.com - Tel. 02-49517950



Distribuito in esclusiva per L'Italia da Impact Italia dal 1992

© Huthwaite International. This document is the copyright work of Huthwaite International and may not be reproduced (in whole or in part, in any form or by any means whatever) without its prior written permission. SPIN, Huthwaite, the Buying Cycle and the Company logo are trademarks and are registered in many countries throughout the world. The copyright notices and trademarks on this document may not be removed or amended without the prior written consent of Huthwaite International.

