



Comprendere il buyer: come ragiona, cosa cerca, cosa teme

Corso on line per capire come, attraverso l'analisi delle esigenze del responsabile acquisti, si può sviluppare un'adeguata strategia commerciale per comunicare efficacemente i propri vantaggi e offrire il prodotto o il servizio giusto al momento giusto

Massimo 12 partecipanti

Il corso è fruibile in modalità live streaming

Comodamente seduto al tuo Pc, potrai partecipare alla diretta on line e interagire con il docente, come se fossi in aula

DOVE E QUANDO

CORSO ON LINE

Data: 1° giugno 2023 – **Ore:** 9-13

Data: 8 giugno 2023 – **Ore:** 14-18

DURATA

8 ore

PRESENTAZIONE DEL CORSO

A volte il venditore vede il responsabile degli acquisti come un interlocutore difficile e a volte quasi un “nemico”: uno spietato negoziatore di sconti e condizioni.

Alla luce del momento critico sulle materie prime, oggi la funzione acquisti sta cambiando ed il Buyer non è più solo un trasmettitore di ordini, ma ricopre una funzione strategica. Ed è bene che sia così.

È importante dunque per il venditore evoluto stare al passo di questi cambiamenti, per fare un salto evolutivo nella relazione con il Buyer: in alleanza e non più in opposizione.

CONTENUTI

- Ruolo e funzioni dell'ufficio acquisti
- Da ordinificio a funzione strategica: come distinguere il Buyer evoluto da quello “antiquato”
- Criteri di classificazione del fornitore: Il Vendor Rating
- Elementi di Vendor Rating: oltre i criteri scontati (qualità e puntualità)
- La matrice di Kraljic: che cosa è e a che cosa serve
- Parlare la lingua del Buyer: gergo, acronimi e termini
- Come aiutare il Buyer ad andare oltre il prezzo della fornitura: concetto di Total Economic Value
- Stabilire in anticipo le possibilità di accordo
- Pianificare le concessioni
- Pianificare il processo di negoziazione
- L'importanza del feedback nel processo di negoziazione
- La tattica del salame (prendo a pezzi, aggiungo performance)
- La tattica poliziotto buono poliziotto cattivo
- La tattica della scadenza
- La prassi abituale
- Chiudere il nemico in soffitta
- Rompere il ghiaccio
- Gestione obiezioni
- Chiusura



LA DOCENTE

Cristina Mariani

Docente in marketing e vendite, laureata in economia e commercio. Autrice del libro "Pricing: definire i prezzi".



LA DOCENTE

Federica Dallanoce

Vice Presidente ADACI (Associazione Italiana Acquisti e Supply Management). Dopo una Laurea in Economia Aziendale a Parma, a 25 anni entra nel Gruppo Fiat Industrial (CNH) e fin da subito assume responsabilità crescenti che le permettono, in appena 11 anni, di costruire un importante e brillante profilo nel Corporate Control.

Quest'attività l'ha direttamente coinvolta nell' area Industrial Operations, in tutte le sue funzioni: oltre che nel Finance, dal Commerciale al Marketing. Membro del Consiglio Nazionale ADACI. Docente CUOA, collabora con Università di Padova e Bologna Business School.

