

Corso - Kurs

3/2215 - Negoziazione con i Fornitori: strategie e strumenti per acquisti efficaci e sostenibili

Ente organizzatore - Organisator

CTM – Centro di Tecnologia e Management Srl, Via Macello 57, 39100 Bolzano

Riservato alle aziende associate a Confindustria Alto Adige

Coordinatrice corso: Elisabetta Bartocci (e.bartocci@confindustria.bz.it)

Destinatari - Zielgruppe

- **Responsabili acquisti e buyer aziendali**
- **Titolari di impresa e manager di funzione**
- **Responsabili supply chain e logistica**
- **Addetti ufficio acquisti o approvvigionamenti**
- **Professionisti coinvolti nella selezione e gestione fornitori**

Obiettivi - Ziele

- **Pianificare la negoziazione con metodo e visione strategica**
- **Migliorare la capacità di analisi e valutazione delle offerte**
- **Applicare tecniche di negoziazione per tutelare interessi e margini**
- **Gestire le obiezioni, i compromessi e le pressioni dei fornitori**
- **Costruire relazioni collaborative e sostenibili nel lungo periodo**

Contenuti - Inhalte

La funzione acquisti come leva strategica

- Evoluzione del ruolo degli acquisti in azienda
- Obiettivi della funzione e impatto sul conto economico
- Fornitori come partner strategici

Preparazione alla trattativa

- Analisi del fabbisogno e definizione delle specifiche
- Mappatura e valutazione dei fornitori
- Raccolta delle informazioni e definizione degli obiettivi

Tecniche di negoziazione con i fornitori

- Le fasi della trattativa: apertura, esplorazione, proposta, chiusura
- Stili negoziali e adattamento al contesto
- Strategie per ottenere il massimo valore: qualità, tempi, condizioni

Difendere il valore e gestire i compromessi

- Come negoziare senza compromettere qualità e relazioni
- Gestione delle obiezioni e tattiche dei fornitori
- Esempi di leve alternative al prezzo

La relazione con il fornitore: oltre la trattativa

- Costruire relazioni collaborative e durature
- Contrattualizzazione e gestione del post-vendita
- Monitoraggio delle performance e feedback strutturato

Laboratorio pratico: simulazioni e casi

- Role play di trattative complesse
- Analisi di situazioni reali: errori comuni e best practice
- Esercizi di confronto e strategie alternative

Docente - Kursleiter

Alejandro Palladino- professionista con oltre vent'anni di esperienza nella formazione, consulenza e strategia aziendale negli ambiti gestione del magazzino, logistica operativa e controllo dei flussi con particolare attenzione all'ottimizzazione dei processi, alla tracciabilità e all'integrazione con le piattaforme digitali.

Lingua di insegnamento - Unterrichtssprache

Italiano

Durata/calendario/orario - Dauer/Kalender/Stundenplan

2 giornate (14 ore)

12 e 19 maggio 2026

dalle ore 9.00 alle ore 13.00 e dalle ore 14.00 alle ore 17.00

Luogo di svolgimento - Abhaltungsort

Confindustria Alto Adige, Via Macello 57, 39100 Bolzano

[Mappa](#)

Termine di iscrizione - Anmeldeschluss

30 aprile 2026

Quota di partecipazione - Teilnahmegebühr

€ 530,00 + IVA

Materiale didattico compreso. La quota comprende anche i pranzi.

Il secondo partecipante della stessa azienda riceve uno sconto del 10%, il terzo partecipante uno sconto del 20%!

Per le aziende aderenti a Fondimpresa la quota può essere finanziata attraverso il "Conto formazione aziendale". Le aziende associate Confindustria Alto Adige possono richiedere assistenza a CTM per la presentazione della domanda.

Attestato di frequenza - Teilnahmebestätigung

Al termine dell'attività formativa ogni partecipante che ha frequentato almeno l'85% delle ore totali, riceve un attestato di frequenza.