

## Corso - Kurs

**4/1959 - ACQUISTI ECCELLENTI: dalla strategia di marketing degli acquisti al buyer's rolebook per saper gestire i fornitori/venditori, smascherando le tecniche commerciali, e ottenere le migliori condizioni**

## Ente organizzatore - Organisator

**CTM – Centro di Tecnologia e Management Srl, Via Macello 57, 39100 Bolzano**  
*Riservato alle aziende associate a Confindustria Alto Adige*

Referente corso: Elisabetta Bartocci ([e.bartocci@confindustria.bz.it](mailto:e.bartocci@confindustria.bz.it))

## Destinatari - Zielgruppe

Il corso è rivolto a figure di buyer e acquirenti che vogliono strutturare la loro pianificazione degli acquisti e acquisire una nuova metodologia nella gestione delle relazioni con i fornitori in tempi complessi, sapendo individuare le tecniche commerciali utilizzate dai loro fornitori per gestirli e guidarli nelle direzioni volute

## Obiettivi - Ziele

- Saper costruire il proprio Piano degli Acquisti in steps progressivi
- Saper come selezionare e valutare i fornitori
- Saper scoprire e governare le tecniche usate dai venditori per guidare la trattativa
- Rinnovare e integrare le proprie tecniche negoziali, per saper agire su persona-ruolo-azienda
- Allenarsi in casi e situazioni reali tratti dalla realtà aziendale dei partecipanti
- Saper applicare gli strumenti delle neuroscienze per mappare e governare i processi decisionali degli interlocutori in trattative complesse

## Contenuti - Inhalte

- Gli acquisti: funzione fondamentale in azienda
- Il Piano Frattale degli Acquisti
- Come fare un colloquio per valutare un nuovo fornitore: cosa chiedere, cosa dire, cosa non dire
- Fornitori strategici, tattici, partners: i parametri-chiave aldilà degli standard
- Il Buyer's Rolebook per gestire una trattativa in ottica di processo e tracciare progressivamente i risultati
- Tecniche negoziali tratte dalle Neuroscienze e dal Neuromarketing per ottenere il SI desiderato
- Dall'apertura alla chiusura della trattativa in 5 steps progressivi
- Simulazioni, role plays, casi reali: dal Muro del Pianto al Kit di salvataggio

## Docente - Kursleiter

**Daniela Bassetto:** *esperienza decennale come Direttore e Manager Marketing, Comunicazione, Risorse Umane in gruppi multinazionali americani tra cui Emerson Corporation, Amcast Corporation, Emerson Network Power. Giornalista, iscritta all'Ordine, madrelingua tedesca, laureata in Lingue e Letterature Straniere, oggi è Executive Project Leader per progetti di innovazione in azienda, docente all'Università, docente Faculty CUOA, coach personale e manageriali, formatore. Ha sviluppato la metodologia "Interactive Training T.I.A. Training in Action".*

## Lingua di insegnamento - Unterrichtssprache

Italiano

### Durata/calendario/orario - Dauer/Kalender/Stundenplan

2 giornate

16/09/2024 – IN PRESENZA - dalle ore 8.30 alle ore 16.30 full immersion con breve lunch break

21/10/2024 – ONLINE - dalle ore 8.30 alle ore 16.30 – piattaforma zoom - full immersion con breve lunch break

### Luogo di svolgimento - Abhaltungsort

In presenza: Confindustria Alto Adige, Via Macello 57, 39100 Bolzano

[Mappa](#)

Online: Piattaforma Online Zoom

### Termine di iscrizione - Anmeldeschluss

31 agosto 2024

### Quota di partecipazione - Teilnahmegebühr

**€ 570,00 + IVA**

*Materiale didattico compreso. La quota comprende anche il pranzo nella giornata in presenza*

*Per le aziende aderenti a Fondimpresa la quota può essere finanziata attraverso il “Conto formazione aziendale”. Le aziende associate a 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 il 75% delle ore totali, riceve un attestato di frequenza.**