
AI FOR BUYERS: DALLA GESTIONE DEI FORNITORI ALLA NEGOZIAZIONE

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Il conflitto, generato da divergenze d'opinione o di interesse, e la competizione per i medesimi obiettivi sono dinamiche da sempre latenti e talvolta inevitabili. In questo scenario, la **negoziazione** rappresenta uno strumento quotidiano essenziale per raggiungere accordi, consolidare le relazioni strategiche e generare valore reciproco.

Oggigiorno, tuttavia, la gestione dei processi di acquisto sta vivendo una vera e propria rivoluzione: **l'integ**

Dall'analisi della spesa all'impostazione delle strategie di categoria, dalla qualifica dei fornitori alla gestione del rischio, l'IA ridefinisce l'intero processo aziendale, compresa la conduzione delle negoziazioni.

PROGRAMMA

PROGRAMMA DIDATTICO:

Modulo 1 – La gestione dei Fornitori e delle negoziazioni

- La Gestione dei Fornitori e delle Negoziazioni oggi, in un Business VUCA
- Dar valore al denaro speso, attraverso la negoziazione con i Fornitori ed i Clienti «Core»
- Perché la fase di «Preparazione alla negoziazione» è la più importante e difficile da gestire
- Cenni su alcuni strumenti per la conoscenza e la gestione del Fornitore:
 - Le matrici della rilevanza/dominanza Cliente / Fornitore
 - I riepiloghi comparativi delle Offerte dei Fornitori da utilizzare nelle negoziazioni
- Strumenti che aiutano a preparare bene una negoziazione, Matrice di Kraljic a parte:
 - Impostazione della check list negoziale come guida alla negoziazione ed alla definizione degli aspetti contrattuali.
 - Swot Analysis
 - Pest
 - Vendor Rating

Modulo 2 – Strategie, Tecniche e Tattiche per negoziare bene

- Definizione della strategia negoziale
- Tecniche e Tattiche per negoziare bene:
 - Zo.PA
 - Batna
 - Come gestire le obiezioni
 - Uso corretto delle domande e analisi delle risposte
 - Perché “pilotare la negoziazione” e chiuderla correttamente
- La Chiusura delle Negoziazioni e verifica risultati ottenuti (report e Tableau de Bord):
 - l’uso dell’A3 per la preparazione e gestione di una negoziazione alternativa al Tableau du Bord

Modulo 3 – Utilizzare l’IA nella Gestione dei Fornitori e delle Negoziazioni

- Come iniziare ad usare l’IA nella gestione dei Fornitori e delle Negoziazioni
 - Fondamenti di IA insegnati facendo, non solo spiegando
 - cosa fa bene un LLM e dove può sbagliare
 - come chiedere le cose in modo utile, come proteggere i dati aziendali e come usare Gemini Notebook per interrogare i propri documenti
- Gestire tecniche di negoziazione con l’IA – obiettivi, BATNA, ZOPA e leve da utilizzare:
 - Il metodo per usare l’IA nella preparazione
 - definire con l’IA obiettivi e limiti, la propria alternativa migliore (BATNA), la zona di possibile accordo (ZOPA) e le diverse leve negoziali, oltre al prezzo – Analisi della controparte e delle sue priorità
- Come farsi aiutare dall’IA ad anticipare priorità, vincoli e possibili mosse di un Fornitore, preparare le risposte distinguendo ciò che si può dedurre da ciò che resta ipotesi da confermare.

Modulo 4 – Preparazione e conduzione delle Negoziazioni utilizzando l’IA

- Come impostare l’IA perché interpreti il Fornitore e permetta di preparare bene alcuni aspetti particolari delle negoziazioni:
 - reggere e controbattere una eventuale richiesta di aumenti
 - tenere il punto
 - testare gli argomenti
- Usare l’IA a supporto della fase finale: gestione delle obiezioni ricorrenti, sintesi degli accordi, report di follow-up, distinguendo cosa fare attraverso l’IA e cosa continua a rimanere come prerogativa umana sul tavolo di Negoziazione

A fine corso, oltre alle slide, verranno condivisi prompt personalizzabili e adattabili proposti durante le ore di formazione.

OBIETTIVI FORMATIVI

Chi partecipa al percorso apprende ad usare le principali tecniche di Negoziazione e gli strumenti IA commerciali (L1 e Gemini Notebook) che gli permetteranno di:

- analizzare la spesa
- distinguere i Fornitori “Core”
- valutarne il rischio
- gestirne la performance
- preparare e condurre le Negoziazioni

DESTINATARI

Il corso è rivolto a buyer e professionisti procurement che hanno già dimestichezza con i processi, le attività e le logiche del Procurement.

Responsabili degli Acquisti, Senior Buyer, imprenditori con poche conoscenze di IA e quant'altri necessitano di affrontare con competenza e strumenti la Gestione dei Fornitori e la Negoziazione di ogni aspetto legato alla Catena di Fornitura.

DOCENTI

Docenti Faculty Assolombarda Servizi

NOTE

Il corso sarà trasmesso via Microsoft Teams o ZOOM, con la possibilità di partecipare via web o app con l'utilizzo di pc o smartphone.

I partecipanti iscritti riceveranno tutte le istruzioni di partecipazione e le slide del docente il giorno lavorativo prima del corso.

Il corso non è video-registrato.

REQUISITI

- Pc o smartphone
- Buona connessione internet
- Microfono e webcam attivi

REFERENTI

Davide Inclimona (davide.inclimona@assolombarda.it / Cell: 348 0201 402)

Arianna Marchianò (arianna.marchiano@assolombarda.it / Cell: 345 4007 448)

Martina Gasparini (martina.gasparini@assolombarda.it / Cell: 347 6250 456)

DATE E PREZZI

Al for buyers: dalla gestione dei fornitori alla negoziazione

Live Webinar

Edizione di: Novembre 2027

Durata: 16 ore

Scheduling:

08/11/2027 dalle 14:00 alle 18:00

11/11/2027 dalle 14:00 alle 18:00

15/11/2027 dalle 14:00 alle 18:00

18/11/2027 dalle 14:00 alle 18:00

PREZZI:

Quota NON associato e privato: € 960.00 + IVA

Quota associato: € 800.00 + IVA

Sconto del 10% dal secondo partecipante

Erogato come **Webinar**