**L’ARTE DELLA NEGOZIAZIONE NELLE VENDITE E NEGLI ACQUISTI**

**Presentazione soggetto proponente**

Educo Educazione in corso è un Ente di Formazione fondato nel 2010, accreditato da Regione Lombardia con iscrizione all’Albo sezione A al numero 692 del 22.12.2011 ed ha una consolidata esperienza nella formazione per gli adulti, sia in ambito privato che relativamente a Bandi di Formazione Finanziata e Fondi Interprofessionali; si avvale di collaborazioni e partnership con oltre 400 aziende e istituzioni del territorio. Nata per rispondere alle esigenze di formazione, di aggiornamento e riqualificazione professionale che si impongono ad ogni lavoratore nell’attuale contesto, dinamico e in costante evoluzione, può garantire l’efficacia di ogni intervento grazie ad un solido know how e avvalendosi della collaborazione di professionisti qualificati che operano in campo aziendale, coinvolti nei progetti e negli obiettivi della società stessa. Educo può assicurare competenza, adeguate proposte didattiche e necessarie conoscenze tecnologiche e si contraddistingue anche per una lettura attenta del fabbisogno formativo e professionale ed una ricerca di innovazione che sviluppa attraverso azioni di sistema legate a progetti relativi alla ricerca e alla riqualifica professionale in ambiti innovativi. Da diversi anni Educo promuove e si occupa con successo e ottimi indici di soddisfazione degli utenti di Formazione Continua, dalla Fase I ad oggi, avendo cura di progettare ed erogare, grazie all’approvazione da parte di regione Lombardia, diversi percorsi formativi specifici per altrettante aziende del Territorio, dimensionati sulle reali esigenze dei diversi settori e volti a favorire l’ottimizzazione lavorativa dei dipendenti, migliorando le competenze e aggiornando le conoscenze, in una realtà in continua evoluzione e cambiamento. Grazie agli ottimi standard qualitativi raggiunti, Educo ha ottenuto e mantiene la certificazione a Norme ISO 9001:2015 ed ha inoltre adottato un Modello di Organizzazione Gestione e Controllo ex D. Lgs. 231/01 e correlato Codice Etico, ad ulteriore garanzia della qualità dei servizi erogati e della professionalità dei propri addetti e collaboratori.

**Obiettivi e finalità**

Questo percorso, dimensionato sulle esigenze del settore commerciale, nell'ottica di favorire l'ottimizzazione della performance dei dipendenti delle aziende del territorio lombardo e migliorare ed aggiornare le loro competenze, in una realtà in continua evoluzione e cambiamento, cerca di offrire una prospettiva sempre aggiornata e focalizzata del processo di negoziazione degli acquisti, fornendo specularmente sia la parte specifica del buyer, che la strategia di chi vende. Il buyer, pari al venditore, deve infatti possedere competenze commerciali, e perciò, capendo e considerando le esigenze e gli obiettivi di chi gli è di fronte, saper utilizzare le tecniche adeguate e coerenti per raggiungere gli scopi prefissati. Il corso cerca pertanto: di raggiungere concrete opportunità di crescita e di sviluppo, attraverso l’aggiornamento continuo delle risorse umane; di promuovere la qualità del servizio e la soddisfazione del cliente comprendendo quali siano le esigenze e le aspettative delle differenti tipologie di clienti; di condividere le linee guida per pianificare efficacemente le attività di sviluppo con l'obiettivo di ridurre i costi e di massimizzare i risultati; di definire uno stile comunicazionale ed un approccio di metodo per entrare in contatto con nuovi potenziali clienti, sia attraverso un utilizzo efficace degli strumenti già in uso, sia mediante l'attivazione di nuovi contatti attraverso il proprio network personale; di capitalizzare il know-how di settore accumulato e renderlo fruibile. Lo scopo di questo corso è di mettere in grado i partecipanti di potenziare le proprie capacità negoziali. L'elevata complessità dei sistemi produttivi nel settore della distribuzione commerciale necessita di un costante aggiornamento ed incremento delle competenze e delle capacità delle persone coinvolte, al fine di sviluppare un processo di innovazione ed un aumento del livello di competitività nel mercato di riferimento.

**Area strategica**

Competitività delle imprese.

**Descrizione area strategica**

Nella realtà economica in cui operano attualmente le imprese, all’interno di un sempre più diffuso ampliamento dei mercati alla globalizzazione, la gestione strategica assume fondamentale importanza. Un’impresa per riuscire a mantenere un buon livello sul mercato deve cercare di adottare delle strategie vincenti. Negli ultimi anni si è assistito a cambiamenti sempre più significativi nell’ambiente economico generale: un veloce progresso tecnologico, la globalizzazione dei mercati e della concorrenza, l’affermazione di grandi catene di distribuzione commerciale e l’applicazione dell’informatica a tutte le attività sociali ed economiche. Per le aziende diviene quindi importante la capacità di intuire la direzione di tali trasformazioni, per attuare risposte tempestive e sempre più al passo con la richiesta, così da restare competitivi verso la concorrenza. Diventa quindi fondamentale determinare le modalità per realizzare lo sviluppo economico dell’azienda, per soddisfare i clienti e per creare una struttura aziendale competitiva, sviluppando per tanto le competenze necessarie per conseguire gli obiettivi ritenuti strategici, attraverso risorse dirette a creare quelle capacità specifiche che consentano all’impresa di realizzare un vantaggio competitivo. La realizzazione delle attività più importanti richiede una combinazione e un coordinamento delle diverse risorse, che si fonda su un necessario lavoro di gruppo ed efficaci sinergie tra le risorse stesse.

**Caratteristiche dei destinatari**

Lavoratori dipendenti di micro, piccole, medie e grandi imprese assunti a tempo determinato o indeterminato presso una sede operativa/produttiva localizzata sul territorio di Regione Lombardia e/o titolari e soci di micro, medie, grandi imprese con sede legale in Lombardia. Lavoratori autonomi e liberi professionisti con domicilio fiscale localizzato in Lombardia.

Il corso si rivolge in via prioritaria a chi opera nel settore vendite e acquisti e desidera potenziare la propria expertise o apprendere ed aggiornare le tecniche manageriali più evolute. Figure commerciali preposte alla vendita, all'acquisto, imprenditori, manager, professionisti, operatori d'ufficio, direttori commerciali o marketing.

**Competenze richieste in ingresso**

Precedente esperienza in ambito di tecniche di vendita, assistenza al cliente e customer satisfaction, come da curriculum vitae.

**Modalità certificazione**

Attestazione degli elementi di competenza.

**Descrizione**

Verrà accertato come i partecipanti sappiano utilizzare le conoscenze e le abilità acquisite durante il percorso formativo, per risolvere situazioni problematiche complesse, mostrando un progressivo sviluppo di autonomia e responsabilità nello svolgimento del compito. Verrà rilasciato una attestazione degli elementi di competenza a tutti i partecipanti che avranno frequentato almeno il 75% del monte ore del corso.

**Prova finale**

Prova scritta, valutazione in presenza.

**Modalità erogazione formazione**

Aula, in assetto aziendale, fad.

**Durata**

30 ore.

**Articolazione del percorso**

Prepararsi al meglio alla negoziazione commerciale: definizione degli obiettivi di vendita, analisi dei risultati, motivazione delle risorse umane, gestione dei conflitti, pianificazione dell’attività, tecniche e strumenti di ricerca e approvvigionamento ed e-commerce.

Le ragioni della negoziazione dal punto di vista del compratore e del venditore.

Individuare i punti di forza e di debolezza di entrambe le parti.

Essere consapevoli del proprio atteggiamento mentale e relazionale nella negoziazione.

L' importanza di rispettare e dosare i tempi dell'ascolto.

Esercitazione su casi reali.

**Abilità**

Applicare tecniche di negoziazione.

Applicare tecniche di pianificazione delle attività.

**Metodologie e strumenti**

Le lezioni verranno erogate mediante lezioni frontali e dialogate in aule, laboratori o spazi aziendali idonei e dotati della necessaria strumentazione tecnologica (pc, lavagne luminose, videoproiettore, lim, strumentazione specifica) e poggeranno su un approccio metodologico che coniuga lezioni dal taglio teorico e lezioni di natura pratica-operativa, al fine di rendere più stimolante il percorso formativo e sostenere la partecipazione attiva dei partecipanti. Questi ultimi saranno infatti costantemente incoraggiati a partecipare a simulazioni ed esercitazioni individuali e/o di gruppo per consolidare i contenuti appresi, in una logica di cooperazione. Il materiale didattico sarà redatto dal/dai docenti che vantano una consolidata esperienze professionale nell’ambito della formazione e in campo professionale nelle aree disciplinari lungo le quali si articola il percorso.

In alternativa, data la vigente situazione sanitaria, le lezioni verranno erogate in modalità FAD sincrona attraverso l’impiego di tecnologie telematiche, allo scopo di consentire ai lavoratori attualmente in sospensione dal lavoro di poter accedere alla formazione attraverso un apprendimento dinamico che consenta al discente di partecipare alle attività didattico-formative in una comunità virtuale.

**Per informazioni rivolgersi a:**

Dott.ssa Antonella Lucà - Referente servizi alle imprese

Tel. 030-2807576 int. 222

E-mail: [formazione@educobrescia.it](mailto:formazione@educobrescia.it)