



INDUSTRIA
SERVIZI
FORMAZIONE



Strategie e tattiche di negoziazione e pricing b2b

09 e 10 Aprile 2026 orario 9:00 - 13:00 e 14:00 - 18:00

Obiettivi

- Acquisire una chiave di lettura e di interpretazione circa le variabili di business, “situazionali” e di dinamica relazionale che caratterizzano il processo negoziale
- Sviluppare le capacità metodologiche e operative atte a pianificare e gestire con efficacia una trattativa complessa
- Sviluppare le capacità di gestione sia delle componenti tattiche della NEGOZIAZIONE, in riferimento alle sue componenti economiche (“valore contro prezzo” ecc.) e ad altri parametri negoziali
- Favorire la crescita personale nelle dimensioni relazionali-psicologiche che danno successo al “faccia-a-faccia”.



Destinatari

Il corso è generalmente rivolto a imprenditori, stakeholders, top manager e management delle diverse Direzioni/Funzioni aziendali, che intendono accrescere le proprie capacità di gestione di trattative di acquisto/vendita B2B.

Didattica

Il percorso formativo, di carattere teorico-pratico, prevede l' utilizzo di:

- analisi guidate di preparazione di sessioni negoziali b2b
- esercitazioni analogiche e “contestualizzate”
- analisi di case history aziendali
- video
- brevi concettualizzazioni.

Contenuti formativi

- Cos'è negoziazione e quali sono i "territori" di una trattativa
- Valenze collaborative e conflittuali nella negoziazione
- Primo impatto e business presentation finalizzate alla "vendita del valore"
- Forza negoziale in rapporto al posizionamento competitivo
- Le fasi del processo: il prima, il durante ed il dopo
- Criteri di pianificazione generali e per specifiche trattative
- Approccio investigativo per valutare la posizione e la forza contrattuale della controparte
- Come "giocare" da posizioni di relativa debolezza sul piano della forza contrattuale
- Il gioco tra i minimi ed i massimi obiettivi
- Come entrare nella "blind zone" della controparte ai fini strategici e tattici
- Quali alternative tattiche nel caso di trattativa "dura" della vostra controparte?
- La "vendita" del prezzo prima e durante la trattativa
- I giochi tattici nel prima, durante e in fase di chiusura di una trattativa
- Come chiudere una trattativa in funzione del successo di implementazione

Docente: Dott. Amleto Caputo

Laurea in Scienze Sociali (Università di Urbino)

Laurea in Psicologia ad indirizzo applicativo (Università di Padova)

Master breve in Psicologia del lavoro.

Esperto di risorse umane/sviluppo organizzativo, con pluriennale esperienza progettuale e consulenziale su progetti di change management, di riorganizzazione aziendale e di gestione e sviluppo delle risorse umane.

Relativamente al tema negoziazione, affianca Imprenditori, Direzioni Generali, Commerciali ed Acquisti, nella gestione di negoziati B2B inerenti l'acquisto o la vendita di imprese, contratti di fornitura ecc.

Durata

16 ore (2 sessioni da 8 ore ciascuna)

Sede

Unione Industriale Pisana
via Volturmo 41- 43 a Pisa

Date

09 e 10 aprile 2026

con orario 9:00 - 13:00 e 14:00 - 18:00

Prezzo

Aziende Associate € 480 + IVA

Aziende Non Associate € 650 + IVA



A tutti i partecipanti verrà rilasciato:

- Attestato di partecipazione;
- Copia di tutti i materiali didattici.

Scheda di iscrizione

Da inviare compilata tramite email ad uno sei seguenti indirizzi p.buzzi@isinformazione.it / segreteria@isinformazione.it

Azienda _____ P.IVA _____ CF _____
Indirizzo _____ Città _____
Tel _____ Email _____

Nome e Cognome partecipante	Indirizzo email partecipante	Ruolo ricoperto in Azienda	Prezzo Associati € 480 + IVA	Prezzo NON Associati € 650 + IVA

Inoltre dichiara di:

- ☐ Essere un'azienda associata
☐ Non essere un'azienda associata

Timbro e firma
