

INVITO AL WORKSHOP

IL MANAGER DELLA NEGOZIAZIONE

Martedì 1 dicembre 2015, ore 17.00

Bologna Business School - Villa Guastavillani, Via degli Scalini 18 - Bologna

Il ruolo del Professionista degli Acquisti si fa sempre più complesso e altresì strategico a livello gestionale perché fondamentale a garantire un'elevata competitività in azienda. Il ruolo, nevralgico e al centro di articolate dinamiche negoziali all'esterno come all'interno delle organizzazioni, richiede oggi competenze sempre più strutturate, accompagnate da una forte integrazione con i modelli organizzativi aziendali.

La negoziazione è, tra le molte, una competenza e al contempo una attività strategica che deve essere propria di chi opera negli acquisti.

- Bastano il solo istinto, il talento e l'esperienza?
- Approcci strutturati, codificati e condivisi internamente possono migliorare le performance?
- La capacità negoziale è solo un comportamento individuale o anche un comportamento organizzativo?

Metodo verso improvvisazione: dedicare la giusta attenzione alla skill negoziale può accrescere competenze e professionalità, creando i presupposti per l'introduzione in azienda del responsabile dei processi negoziali, il Negotiation Manager.

Introduce:

Alfredo Montanari Executive Senior Advisor, Bologna Business School

Ne parlano:

Giovanni Contino Direttore Didattico del Purchasing Management Program, Bologna Business School

Alessandra Colonna Managing Partner, Bridge Partners®

Erika Simonazzi Imprenditrice e titolare, Flo S.p.A