

SEGRETERIA SCIENTIFICA

ELENA BENEDETTI

Presidente A.R.T.E. e Responsabile UOC Audit e Compliance - P.O. Compliance e Controlli Interni, Estar, Toscana

SEDE DEL CONVEGNO

"IL FULIGNO"

Via Faenza 48 - Firenze

ISCRIZIONE

L'iscrizione è gratuita per tutti i Soci A.R.T.E. in regola con la quota associativa 2024. E' possibile saldare la quota 2024 entro il 30 aprile 2024 solo per coloro che risultino soci almeno già dall'anno 2023. Posti limitati ai primi 60 iscritti. Per iscriversi è necessario inviare la scheda di iscrizione compilata con i propri dati entro il giorno **9 maggio 2024** al seguente indirizzo di posta: wwes@enic.it

SEGRETERIA ORGANIZZATIVA



Enic Meetings & Events

Piazza Adua 1/d - 50123 Firenze

Tel. 055/2608941

Email: wwes@enic.it

CON IL CONTRIBUTO INCONDIZIONATO DI

Alcon

copma
produttori di igiene
salutari dell'ambiente

rekeep

savet

LA SELEZIONE E IL CONTRIBUTO DEGLI SPONSOR È CONFORME CON IL MODELLO ORGANIZZATIVO 231/2001 APPROVATO DALLA F.A.R.E.

CONVEGNO

COMUNICAZIONE DELLA TRATTATIVA
E IL RUOLO DEL RESPONSABILE
DEGLI ACQUISTI QUALE LEADER E
NEGOZIATORE DEL PROCESSO

FIRENZE, 16 MAGGIO 2024



A R T E
ASSOCIAZIONE REGIONALE TOSCO
UMBRA ECONOMI - PROVVEDITORI

IL FULIGNO
VIA FAENZA 48 - FIRENZE

RELATORI

ELENA BENEDETTI

Presidente A.R.T.E. e Responsabile UOC Audit e Compliance - P.O. Compliance e Controlli Interni, Estar, Toscana

DAVIDE CROCE

Docente Economia e Management nella Sanità e nel Sociale - LIUC Università Carlo Cattaneo, Castellanza (Varese)

PROGRAMMA

- 09:30** Registrazione
- 09:45** Saluti del Presidente A.R.T.E. (**ELENA BENEDETTI**)
- 09:50** Saluti del Direttore Generale di Estar (**MASSIMO BRAGANTI**)
- 10.00** Lezione Magistrale: (**DAVIDE CROCE**)
- L'influenza delle percezioni nei processi negoziali: orientamento, attitudini e differenze di status
 - Percezione della situazione
 - Differenze di potere
 - Gli approcci negoziali: contrattazione distributiva, contrattazione integrativa, contrattazione distruttiva
- 11:30** *Coffee Break*
- 12:00** Lezione Magistrale: (**DAVIDE CROCE**)
- Le dimensioni relazionali della negoziazione: orizzontale (tra gruppi), interna (in ogni gruppo), verticale (gruppi-gerarchie), esterna

La complessità del processo di acquisto, fortemente regolamentato, ha da sempre indirizzato il responsabile acquisti verso una preparazione tecnica. Il settore sanitario pubblico pertanto, richiede che la preparazione tecnica sia sempre accompagnata da una capacità relazionale tipica dei ruoli professionali apicali (si pensi al tempo dedicato alle riunioni, comunicazioni, relazioni). Non a caso il comportamento organizzativo è considerato tra le quattro dimensioni fondanti il management aziendale. Nel presente modulo l'attenzione si focalizza sulla professionalità e sulle competenze dell'operatore degli acquisti, quale ruolo di regia nell'intero processo.



- Attività di gruppo finalizzate a simulare le dinamiche di relazione non solo all'interno del singolo gruppo ma anche fra gruppi diversi
 - Le fasi della negoziazione: preparazione e scenario preliminare, interazione, ratifica dell'accordo
 - La scelta della strategia negoziale secondo un approccio situazionale
- 13:00** Dibattito con domande dei partecipanti (**MODERATORE: ELENA BENEDETTI**)
- 13:30** *Colazione di lavoro*
- 14:30** Tavola Rotonda con la presenza di tutti gli operatori economici (**MODERATORE: ELENA BENEDETTI**)
- 16:30** Saluti e chiusura