



La Negoziazione

Scopo della presentazione

**Evidenziare come e quando
è possibile negoziare
con reciproca soddisfazione**



Quando si negozia

**La negoziazione ha come oggetto
uno scambio di valori**

Si negozia quando due o più parti hanno
differenze di interessi ma:

- **Intendono** raggiungere un accordo
- Sono **"costrette"** a raggiungere un accordo
- Sono **disposte a cedere** qualche cosa
- Si riconoscono **reciprocamente autorevoli**

Preparazione alla negoziazione

- Definire cosa siamo eventualmente disposti a cedere e **ciò che è irrinunciabile**.
- Individuare ciò che gli altri supponiamo **siano disposti a cedere** (informazione/empatia).
- **Stimare i valori in gioco** per noi e per la controparte.
- Basare la trattativa su principi condivisi:
 - desideriamo raggiungere un accordo **"equo"**.
 - **ciascuno dovrà rinunciare a qualche cosa**.



Negoziazione a somma zero

Acquisto di una moto



Prezzo finale probabile: 9.500€

Quello che guadagni tu perdo io..

Pagamento : a rate in 1 anno

**...ma se il venditore ha problemi di
liquidità e l'acquirente no ?**

I valori in gioco

Le controparti hanno priorità diverse

Compratore

1. Prezzo
2. Liquidità
3. Consegna



Venditore

1. Liquidità
2. Consegna
3. Prezzo

Prezzo finale : 9.000€

Pagamento: alla consegna

- L'acquirente risparmia ulteriori 500€
- Il venditore "rientra" con la banca

win-win!





Strategia negoziale

Gestire la negoziazione (il gioco emotivo)

- La fiducia in tre parole
- Il tono di voce
- Ma come/che cosa possiamo fare?
- Farsi dire no
- **Ascoltare e domandare**

Il processo è iterativo

Dinamica della negoziazione



Sintesi

La negoziazione è finalizzata a raggiungere un accordo che soddisfi le parti coinvolte (soluzione *win-win*), preservando buone relazioni nel lungo periodo.