



Cenni di 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:**

- Si collocano su **un piano di parità**
- **Intendono** o **devono** raggiungere un accordo
- Sono **disposte a cedere** qualche cosa
- Si riconoscono reciprocamente **l'autorità di decidere**

Preparazione alla negoziazione

- Basare la trattativa su principi condivisi:
 - si cerca un accordo che soddisfi entrambi
(win-win)
- Stimare i **valori in gioco** per noi **e per la controparte**
- Definire che cosa siamo eventualmente disposti a cedere e ciò che è **irrinunciabile**
- Individuare che cosa gli altri supponiamo siano **disposti a cedere** (informazione/empatia).

Negoziazione a somma zero

Acquisto di una moto



Prezzo finale probabile: 9.500€

Pagamento : a rate in 1 anno

Quello che guadagni tu perdo io..

...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. Consegna**
- 3. Liquidità**



Venditore

- 1. Liquidità**
- 2. Prezzo**
- 3. Consegna**

Prezzo finale : 9.000€

Pagamento: alla consegna

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

Strategia negoziale

Gestire la negoziazione (il gioco emotivo)

- **Credibilità del messaggio**
 - ✓ argomentazioni
 - ✓ concessioni vs richieste
- **Assertività / empatia**
 - ✓ Iniziare con ciò su cui c'è accordo
 - ✓ Coinvolgere: come/che cosa possiamo fare?
 - ✓ Farsi dire no senza chiusure
- **Ascoltare e domandare**

Il processo è iterativo

Gestire le obiezioni 1

**Considerarle positivamente
(insormontabili sono quelle non
espresse!).**

- **Ascoltare con attenzione**
- **Accettare le opinioni/emozioni altrui**
- **Porre eventualmente domande per capire se è un'obiezione **emotiva** (se sì: relazione) o **di merito** (se sì: contenuto)**

Gestire le obiezioni 2

Evitare di:

- **Rispondere troppo frettolosamente**
- **Presumere di averne colto il senso senza approfondire**
- **Opporsi con troppa decisione**
- **Considerarle un'offesa personale**
- **Cercare di dimostrare ad ogni costo il torto dell'interlocutore**
- **Sminuire l'importanza attribuita dall'interlocutore**

Dinamica della negoziazione

Relazione

"FIDUCIA/SIMPATIA"

NEGOZIAZIONE



COLLABORAZIONE



DIVERGENZA



COMPETIZIONE



NEGOZIAZIONE

Contenuto - obiettivi
CONDIVISIONE

"DIFFIDENZA/ANTIPATIA"

Sintesi

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