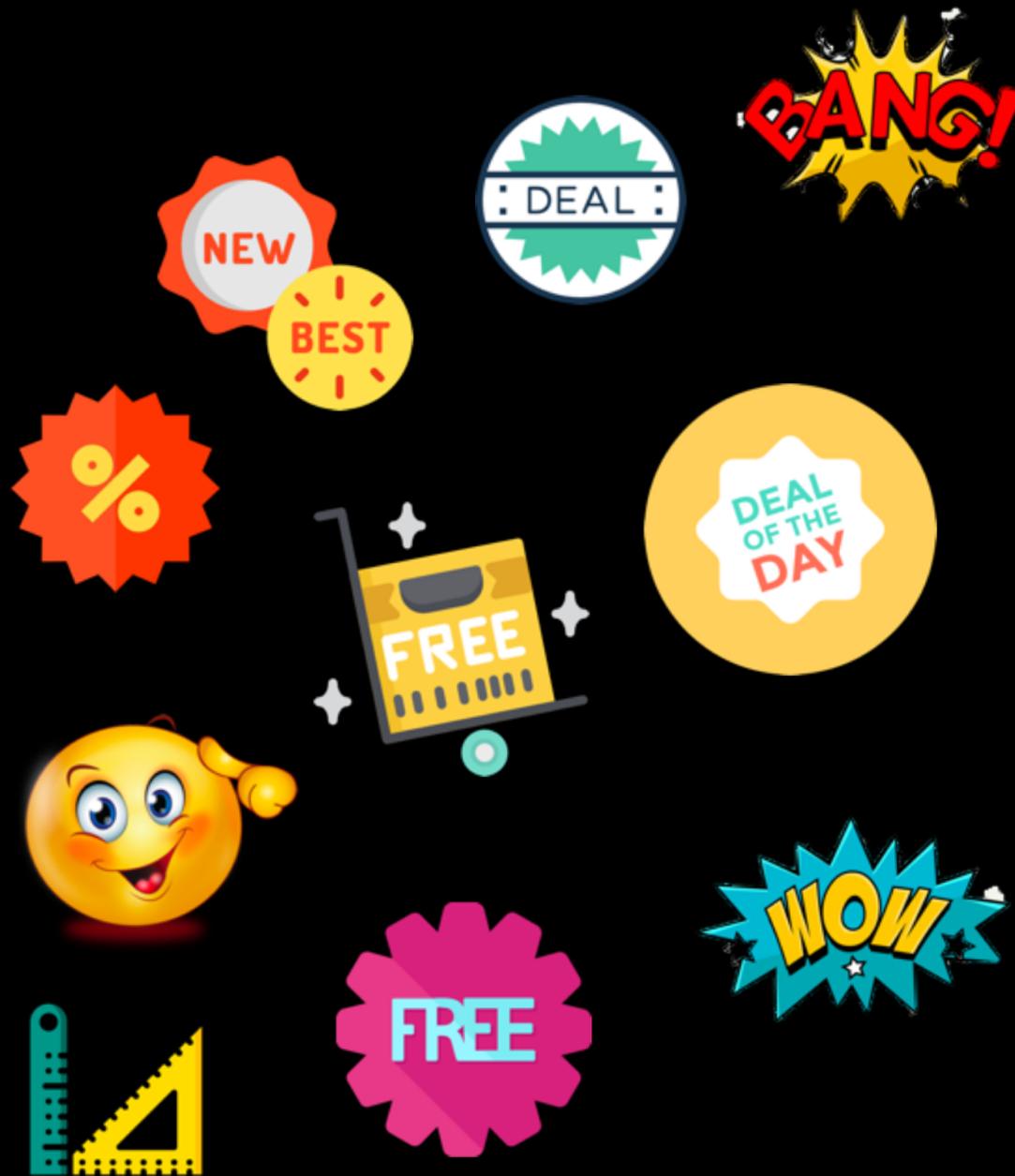
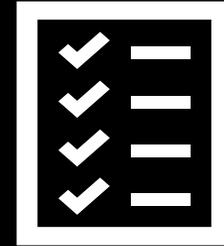


Negoziare in modo costruttivo



Negoziare in modo costruttivo

Preparazione



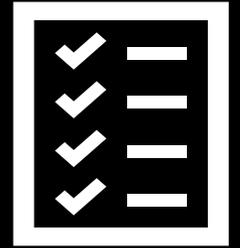
Conduzione



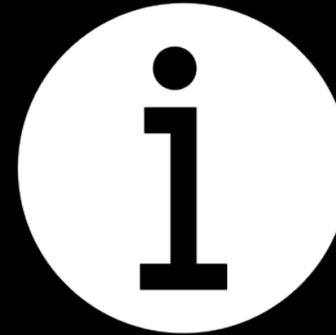
Verifica



Preparazione



Lo scopo di questa fase è la **RICERCA DELLE INFORMAZIONI**
che consentono di gestire al meglio la condizione e la conclusione della negoziazione



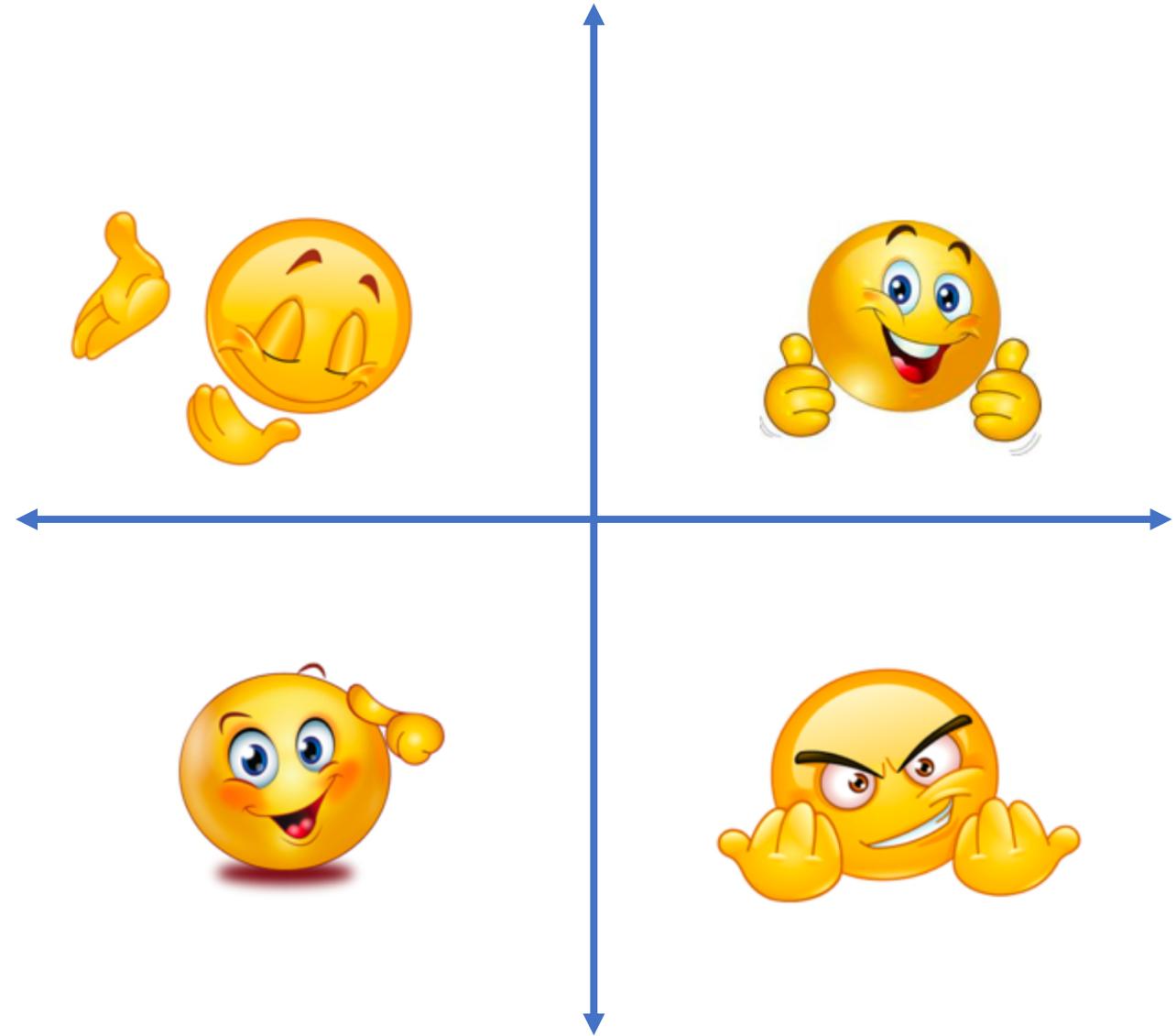
Perché sono importanti le informazioni?



- **Avere chiaro che cosa vogliamo ottenere prima di iniziare la negoziazione vera e propria**
- **Individuare i fattori a nostro favore**
- **Elaborare in anticipo una strategia e le opzioni a disposizione**
- **Comprendere meglio l'interlocutore per prevederne le mosse**
- **Prendere più facilmente decisioni nel corso della negoziazione**



Gli atteggiamenti e gli stili di negoziazione



Io - Tu +

Io non sono OK con me
Tu sei OK con me

Operazione sociale:
“Vado via da”

Negoziatore
empatico



Negoziatore
costruttivo



Io + Tu +

Io sono OK con me
Tu sei OK con me

Operazione sociale:
“Vado avanti con”

Io - Tu -

Io non sono OK con me
Tu non sei OK con me

Operazione sociale:
“Fallisco con”

Negoziatore
concettuale



Negoziatore
competitivo

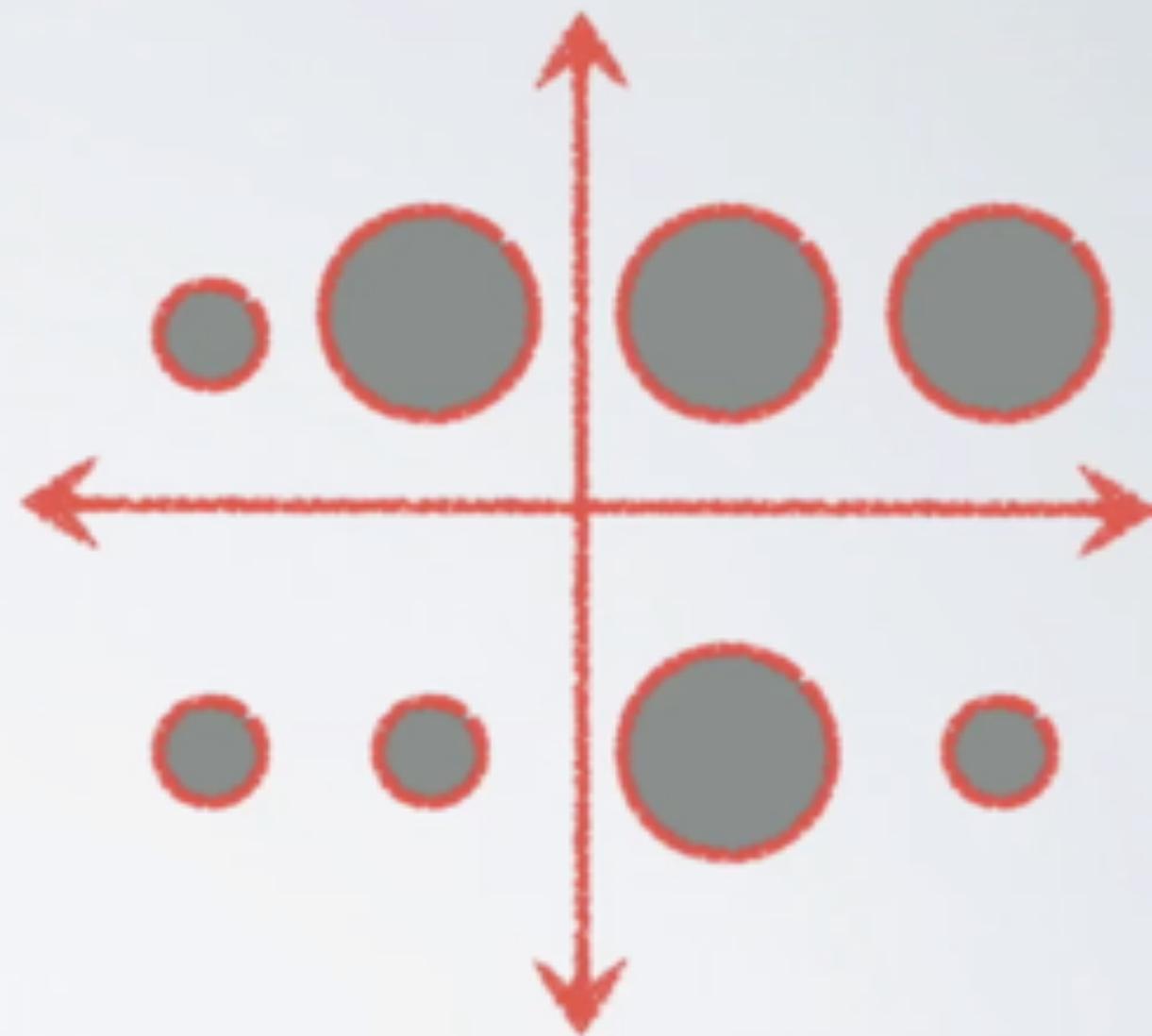


Io + Tu -

Io sono OK con me
Tu non sei OK con me

Operazione sociale:
“Mi sbarazzo di”

POSIZIONI NEGOZIALI



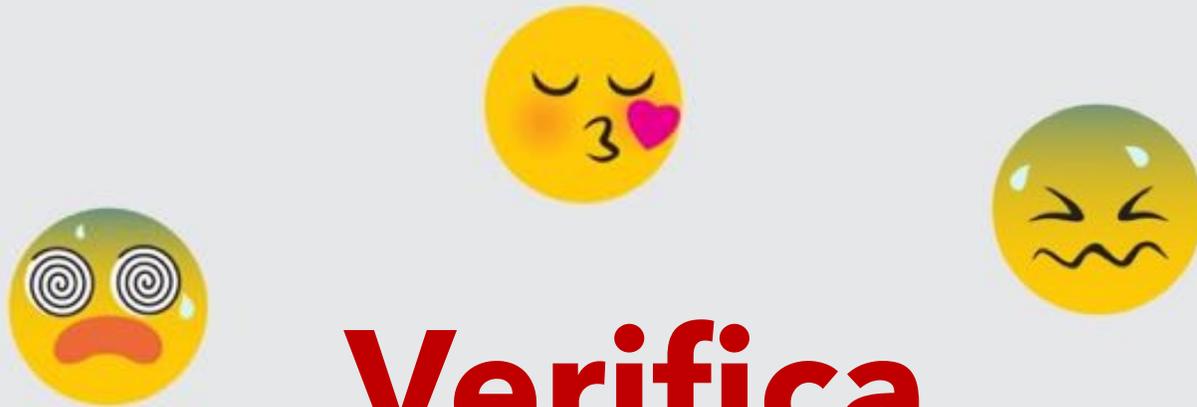
Separare la persona
dal **problema**



Nelle trattative, l'ideale è
non confondere i rapporti personali
con i contrasti oggettivi

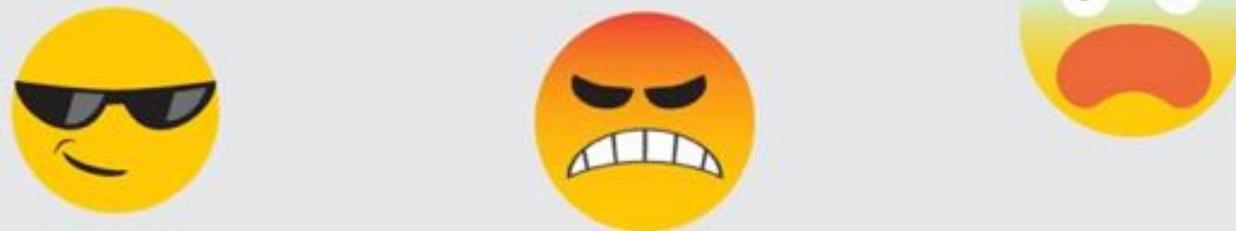
per evitare che le differenze
di opinione, le emozioni o i
malintesi impediscano una
risoluzione valida ed
oggettiva del negoziato





Verifica

Le sei trappole da evitare in una negoziazione



Le sei trappole da evitare in una negoziazione



Lasciare che le emozioni travolgano la discussione

Le emozioni sono contagiose e rischiano di generare un circolo vizioso che avvelena il dialogo



Crede che l'interlocutore sia in una posizione di forza

Se l'interlocutore sta negoziando con te, vuol dire che ha bisogno di qualcosa che tu puoi dargli. Di conseguenza hai un potere negoziale nei suoi confronti



Lasciarsi distrarre dallo stile di negoziazione o dalla personalità dell'interlocutore

Intimidazione, minacce o tono sgradevole da parte dell'interlocutore non sono valide alternative ad argomenti solidi e indicano spesso una posizione precaria.



Lasciare che l'ego confonda la capacità di giudizio

Reagire per amor proprio o sforzarsi di salvare la faccia a qualsiasi costo, può facilmente compromettere la possibilità di un accordo vantaggioso



Sentirsi presi di mira dalle obiezioni dell'interlocutore

Istintivamente tendi a difenderti, ma una reazione del genere focalizza la discussione su di te, allontanandola dalla strada che porta a una soluzione



Sentirsi costretti a trovare un accordo perché abbiamo investito molto tempo o molte risorse nella negoziazione

Un buon accordo non dipende dalla quantità di energie profuse per raggiungerlo