

Tecniche di negoziiazione

Hai mai fatto una negoziazione?

La *negoziazione* è un processo decisionale interpersonale che si rende necessario quando non è possibile raggiungere i propri obiettivi unilateralmente.



Approccio: 5 punti

01. Concentrazione

Doppio livello di concentrazione:
pensare a cosa dire e prestare
attenzione a cosa vi viene detto.

02. Mentalità positiva

Concentrarsi su ciò che le parti hanno
da guadagnare e richieste al rialzo

03. Tono della negoziazione

Simile a una conversazione

04. Scegliere il momento giusto

05. Preparazione e pratica

Dedicare tempo a memorizzare i punti critici e
Ripetete ad alta voce

Negoziare il processo prima della sostanza

Maggiore è la chiarezza e l'impegno nei confronti del processo, minore è la probabilità di commettere errori di sostanza.

Chiedete alla controparte:

- Di quanto tempo ha bisogno la vostra azienda per concludere l'affare?
- Chi deve essere a bordo?
- Quali fattori potrebbero rallentare o accelerare il processo?
- Ci sono tappe o date fondamentali di cui dovremmo essere a conoscenza?

Ricordate di scoprire cose semplici come:

- Chi parteciperà alla riunione di domani?
- Quale sarà l'ordine del giorno?
- Dato che non discuteremo nella prossima riunione, quando affronteremo questo tema?

PREPARAZIONE

contesto e obiettivi

1. Capire il contesto generale
2. Definire i propri obiettivi
3. Sostenere la proposta con dati per dimostrare che è una richiesta logica e ragionevole

PREPARAZIONE

controparte

1. Identificare tutti gli **attori** che partecipano alla contrattazione
2. Acquisire **informazioni** sulla controparte
3. Pensate a cosa può essere **utile** alla controparte
4. Preparare una lista di **domande**