



QUANDO IMPOSTARE UNA STRATEGIA COMPETITIVA

La utilizziamo quando la durata della relazione termina alla firma del contratto.

ESEMPIO: acquisto di una casa

1. RACCOGLI PIÙ INFORMAZIONI POSSIBILI.
2. FAI UNA PRIMA RICHIESTA CON CIFRE PRECISE E NON ARROTONDATE.
3. UTILIZZA LA TECNICA DELL'ANCORAGGIO.
4. STABILISCI IL TUO PUNTO DI RESISTENZA (OLTRE IL QUALE ABBANDONARE LA TRATTATIVA).
5. FISSA IL TUO PREZZO IDEALE DI CHIUSURA DELL'ACCORDO.
6. CERCA DI NON ACCETTARE LA PRIMA OFFERTA.
7. FAI CONCESSIONI, MA DI VALORE DECRESCENTE.
8. SE LA CONTROPARTE TI FA UN'OFFERTA "ANCORA", MOLTO LONTANA DALLE TUE ASPETTATIVE NON ROMPERE LA TRATTATIVA, MA RIMANI FREDDO.



LEONARDO D'URSO

L'ACCORDO PERFETTO

Il metodo per ottenere il massimo in ogni negoziazione

ROEDIZIONI

QUANDO IMPOSTARE UNA STRATEGIA COOPERATIVA

LA STRATEGIA COOPERATIVA LA UTILIZZIAMO QUANDO:

1. **LA RELAZIONE DURA ANCHE DOPO LA FIRMA DEL CONTRATTO.**
2. **LA TRATTATIVA È COMPLESSA PER LA PRESENZA DI DIVERSE VARIABILI.**

Punto 1

CHIARISCI I TUOI OBIETTIVI E STIMA QUELLI DELLA CONTROPARTE

Dovresti, come prima cosa, **cercare di capire chiaramente i tuoi obiettivi e stimare quelli della controparte** per cercare di stipulare un contratto che accontenti entrambi e sia duraturo nel tempo, anche aumentando i punti dell'accordo.

Punto 2

ALLARGA LA TORTA DA DIVIDERE

Dovresti cercare di allargare la torta creando valore, inserendo più variabili negoziali e questo lo puoi fare se ti confronti con la controparte per capire come massimizzare i tuoi e i suoi interessi.

- *Perché questa soluzione non va bene? Perché questa soluzione andrebbe bene? Può dirmi quali sono le sue preoccupazioni? Qual è il suo punto di vista sul problema?*

Punto 3

CREA UN CLIMA DI FIDUCIA RECIPROCA

Si dovrebbe creare anche un clima di fiducia reciproca affinché le parti possano lavorare insieme con fiducia sia durante il negoziato che successivamente.

1. Valuta quindi il tipo di relazione che vorresti avere con la controparte.
2. Cosa potresti fare per migliorare l'attuale relazione con la controparte?

➤ **Per migliorare la relazione dovresti:**

- individuare con la controparte il problema da risolvere;
- esplorare gli interessi della controparte e i tuoi e metterli in ordine di importanza;
- ampliare le variabili negoziali sulla base degli interessi individuati;
- trovare un accordo su ogni termine contrattuale.

Punto 4

PRATICA L'ASCOLTO ATTIVO QUANDO PARLI CON LA CONTROPARTE

L'ascolto attivo significa che con i segnali del corpo (assenso con la testa), fai capire alla controparte che mentre parla la stai ascoltando e comprendendo.

Se dovesse servire fai anche un breve riassunto di ciò che ha detto per sincerarti di aver capito bene.

Tieni il contatto visivo, non distrarti mentre parla, chiedi approfondimenti su cosa ha appena detto, prendi appunti ...

Punto 5

NEGOZIA LE PRINCIPALI VARIABILI CONTEMPORANEAMENTE

Negozia le principali variabili contemporaneamente in modo da sfruttare le diverse preferenze e priorità per creare valore.