

1

Come smettere di perdere e trarre vantaggio dalle negoziazioni

VEDIAMO I CINQUE POSTULATI DELLA SCUOLA DI NEGOZIAZIONE DEL CREMLINO FONDAMENTALI IN UNA TRATTATIVA

1

Restare in silenzio e ascoltare attentamente la controparte.

2

Fare domande: in una negoziazione comanda chi pone le domande. Se vi fanno troppe domande vi state allontanando dall'obiettivo. Ogni volta che rispondete a una domanda, fate a vostra volta delle controdomande all'interlocutore.

3

Stabilire una scala di valori: svalutare la controparte. **Esempio:** «Dubito che le tue conoscenze siano sufficienti per portare a termine questo compito».

4

Stendere un tappeto rosso dopo aver svillito la controparte in modo da ottenere il massimo. **Esempio:** «Va bene, se insisti sono disposto a darti la possibilità di dimostrare le tue capacità. Non mi deludere, però».

5

Collocare la controparte in una zona d'incertezza. Quando la controparte ha bisogno di chiudere un accordo, mettere in discussione la chiusura dell'accordo permette di strappare condizioni molto favorevoli (funziona solo se la controparte ha bisogno di chiudere l'accordo e ha paura dell'esito negativo).

Portare ad un accordo ragionevole.

Raggiungere i risultati prefissati.

Migliorare o almeno non peggiorare la relazione tra le parti.

UNA TRATTATIVA PER AVER SUCCESSO DOVREBBE RISPETTARE TRE FATTORI:

VEDIAMO ORA COME RICONOSCERE IL COMPORTAMENTO DELLA CONTROPARTE IN UNA NEGOZIAZIONE.

Esistono quattro modelli di comportamento nella fase della lotta in difesa dei propri interessi, che vanno analizzati alla luce della SICUREZZA e della CORTESIA.

- 1 MODELLO ADOLESCENTE
- 2 MODELLO TIMIDO
- 3 MODELLO CARRO ARMATO
- 4 MODELLO LEADER

2

Come imparare a distinguere un compromesso da concessioni non necessarie

Il bilancio di una trattativa è dato da quattro elementi. Vediamoli in ordine d'importanza:

1

Il tempo che dedichiamo a una trattativa

2

L'energia fisica che spendiamo in una trattativa

3

I costi che sosteniamo per concludere una trattativa

4

L'energia emotiva che spendiamo in una trattativa

- Le concessioni si hanno quando un negoziatore non è più in grado di continuare perché ha esaurito le forze.
- Le concessioni sono quindi il prodotto della debolezza.

- Il compromesso, invece, si differenzia dalla concessione in quanto le parti negoziali raggiungono i propri obiettivi tramite reciproche concessioni.
- Il compromesso è possibile soltanto se abbiamo capito la motivazione della controparte.

Per arrivare ad un buon compromesso è necessario saper disegnare un buon **POLIGONO DEGLI INTERESSI.**

3

LE CINQUE TECNICHE PRINCIPALI PER RAGGIUNGERE UN BUON RISULTATO NELLE NEGOZIAZIONI DURE

01

LO SGUARDO

02

APPROPRIARSI DEL BISOGNO - PAURA ALTRUI. LA RIMOTIVAZIONE

03

COME DIRE NO SENZA PREGIUDICARE UNA RELAZIONE

04

POSIZIONE DELL'AMFITRIONE

05

FORZA DERIVANTE DAL FATTO DI AVERE RAGIONE.

IGOR RYZOV

L'ARTE DELLA NEGOZIAZIONE CON IL METODO DEL CREMLINO

6

Come costruire la road map di una trattativa.

Per costruire una road map occorre porsi sette domande chiave secondo un preciso ordine.

Su che cosa posso contare all'inizio del cammino?

Come mi muoverò?

Dove voglio arrivare?

Di che cosa mi posso acccontentare?

Il mio obiettivo è realistico?

Cosa fare una volta raggiunto un buon accordo?

Cosa fare se non si arriva ad un accordo?

5

SETTE TECNICHE CHE CONSENTONO DI ARRIVARE AD UN ACCORDO CON CONTROPARTI DURE

Vediamo ora come rispondere ad un attacco della controparte

01

La tecnica della riprova: il rovescio

02

La tecnica dell'annebbiamento: l'accordo parziale

03

La tecnica della congiunzione

04

La tecnica Marco Aurelio

05

La tecnica del predatore

06

La tecnica del condividere un sorriso

07

La tecnica dell'umorismo

4

COME CONDURRE NEGOZIAZIONI DURE

Esistono due strade che possono essere intraprese in una negoziazione:

01

LA STRADA EMOTIVA

02

LA STRADA RAZIONALE