



## **Strategie e tattiche della negoziazione competitiva**

### *Come vincere le sfide negoziali*

#### **Presentazione:**

In qualsiasi campo dove si opera, è necessario possedere la capacità di negoziare, cioè di mediare tra i propri bisogni, interesse, attese e quelle dell'altro. Più lo si saprà pianificare, gestire e portare a termine, maggiori saranno le occasioni in cui avremo successo nella vita quotidiana e in quella professionale. Le persone con cui negoziare sono tante: con i clienti, con i fornitori, con altre imprese o organizzazioni, con gli amici, con il partner, ecc. Così come sono infinite le occasioni in cui si negozia: per prendere decisioni in famiglia, per l'acquisto di una casa, per ricevere un prestito, per trattare un contratto, per vendere dei prodotti, per ricevere una promozione, ecc. Conoscere le strategie negoziali, significa ottenere quello che si ci si aspetta di ottenere. Il programma formativo permette ai partecipanti di conoscere fase per fase il processo negoziale e le strategie e tattiche per raggiungere un accordo soddisfacente, rispondere in modo efficace agli attacchi della controparte, come preparare il terreno, quale stratagemma nelle diverse situazioni.

#### **Obiettivi:**

Far acquisire le conoscenze sul processo negoziale e le varie fasi. Saper pianificare una trattativa e preparare il terreno più favorevole. Conoscere e attuare le strategie negoziali e i vari stratagemmi per gestirla e condurla alla fase finale, chiudendo un accordo con profitto. Acquisire le abilità negoziali da riproporre in una situazione reale.

#### **Contenuti:**

- la negoziazione: caratteristiche e vantaggi della negoziazione come strumento per risolvere controversie, differenze, divergenze.
- quando avviare una trattativa e quando no
- il Piano di Negoziazione
- L' esplorazione degli Interessi sottostanti le Posizioni
- Le varie forme di potere contrattuale e i rapporti di forza
- La valutazione dei punti di forza e di debolezza
- La conoscenza e la valutazione della situazione della controparte
- Valutazione del proprio BATNA e di quello della controparte
- Le fasi del processo negoziale
- Come prepararsi a negoziare: la pianificazione, la manipolazione del contesto, la ricerca delle informazioni
- Come preparare il terreno prima di negoziare per indebolire la controparte: potere, BATNA, tattiche.
- Definizione del quadro di riferimento per modificare, influenzare e abbassare le aspettative della controparte (Rincornciamento)
- Come condurre una trattativa da una posizione di debolezza
- La struttura dei rendimenti: questioni, alternative, utilità

▪ Gli elementi strategici da definire prima di negoziare:

- richieste
- obiettivi
- i limiti
- punto di apertura
- punto di indifferenza
- punto obiettivo
- punto di accordo
- spazio di trattativa
- spazio di utilità



- Il Piano della Trattativa: definizione dei Limiti, Obiettivi, strategie che possono essere usate nelle diverse situazioni, tattiche possibili nelle diverse situazioni, quali tipologia di pressione, influenza e condizionamento adottare verso la controparte, quali richieste, quali concessioni e utilità per la controparte, alternative disponibili.
- Il Modello della proposta persuasiva: come redigere ed esporre i vantaggi della proposta per la controparte (problema, soluzione, benefici/perdita/guadagni/concorrenza, prove, cooperazione/accordo, minimizzazione costi, premio addizionale, riassunto benefici totali)
- Come fare le concessioni, come riceverle e quale atteggiamento.
- Le 4 strategie di negoziazione
- I principi della persuasione
- Le 50 tattiche per gestire e influenzare la contrattazione e le contromisure
- Gli effetti delle tattiche negoziali
- Gli stili dei negoziatori
- I profili psicologici dei negoziatori
- La comunicazione efficace nel processo negoziale e lo stile individuale
- Quali atteggiamenti manipolatori della controparte
- Check list del negoziatore

**Durata del programma formativo: 24 ore**

**Quota di iscrizione: 240 euro**