



# LA NEGOZIAZIONE





LA NEGOZIAZIONE E' UN PROCESSO DI INTERAZIONE TRA DUE O PIU' PARTI.

L'OBIETTIVO E' DI RAGGIUNGERE UN ACCORDO CHE SIA ACCETTABILE PER LE PARTI COINVOLTE.





# ELEMENTI DELLA NEGOZIAZIONE

1

## OBIETTIVI

OGNI PARTE COINVOLTA NELLA NEGOZIAZIONE HA I PROPRI OBIETTIVI. E' IMPORTANTE IDENTIFICARLI PER POTERLI NEGOZIARE E CONCILIARE CON GLI INTERESSI DELLE PARTI.

2

## COMUNICAZIONE

LA COMUNICAZIONE EFFICACE E' FONDAMENTALE NELLA NEGOZIAZIONE CHE CAMMINA DI PARI PASSO CON L'ASCOLTO ATTIVO.

3

## COMPRENSIONE RECIPROCA

E' SEMPRE IMPORTANTE AVERE UNA COMPRENSIONE RECIPROCA DELLE POSIZIONI. **METTERSI NEI PANNI DI.....**

4

## RICERCA DI SOLUZIONI

L'ARTE DELLA NEGOZIAZIONE STA NEL TROVARE SOLUZIONI CHE POSSANO ESSERE ACCETTATE DA ENTRAMBE LE PARTI



# ELEMENTI DELLA NEGOZIAZIONE

5

## CONCESSIONI RECIPROCHE

SPESSO E' NECESSARIO SCENDERE A COMPROMESSI PER RAGGIUNGERE UN ACCORDO CHE SI RITIENE PRIORITARIO.

6

## ACCORDI E IMPLEMENTAZIONE

RAGGIUNTO L'ACCORDO E' OPPORTUNO FORMALIZZARLO SOTTO FORMA DI ACCORDO SCRITTO O CONTRATTO. FIRMATO L'ACCORDO DEVE ESSERE RISPETTATO DA ENTRAMBE LE PARTI.

# LA NEGOZIAZIONE EFFICACE

- 1 ABILITA' DI COMUNICAZIONE
- 2 CAPACITA' DI PROBLEM SOLVING
- 3 FLESSIBILITA'
- 4 EMPATIA
- 5 PENSIERO STRATEGICO



# GRAZIE PER L'ATTENZIONE

CONFRONTATION DISCUSSION DECISIONS BUSINESS DISAGREEMENT PROJECT PROCESS OFFER  
DISCUSSION INTEREST WIN-WIN  
**NEGOTIATION** PROBLEM WIN-WIN QUESTIONER COMPENSATION



AGREEMENT PROPOSAL SKILLS DECISION SCENARIO COMMUNICATION MEETING  
NEGOTIATOR OUTCOME DEADLOCK ALTERNATIVE

