


Negoziazione con metodo | la parola dell'arancia



Nelle vita non otteniamo cio' che meriti, ma cio' che negoziamo

DO:

- partire meno d'arancio
- domande aperte

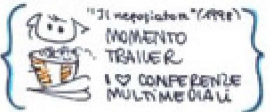
 DON'T:

- mostrare disagio e preoccupazioni
- domande chiuse
- reagire ad attacchi

- 7 PASSI PER LA NEGOZIAZIONE**
- strategia → obiettivo
 - rispetto
 - mentalita' win-win
 - tempismo (non me lo dice...)
 - non combattere

NEGOZIAZIONE ≠ COMPROMESSO

- creare valore
- tutela della relazione
- ACCORDO SODDISFACENTE



non utilizzare il NO

* In media in una giornata una persona dice **800 NO** e 20 si



1. **RAPPORT** creare un legame
2. **SEPARARE LA PERSONA DAL PROBLEMA**
3. **IDENTIFICARE BISOGNI, DESIDERI, INTERESSI** (propri e degli altri)
4. **DIALOGARE** sul problema
5. arrivare ad **OBBIETTIVO COMUNE**
6. **OPZIONI, RISPOSTE, CONCESSIONI**
7. **TROVARE UN BUON ACCORDO**



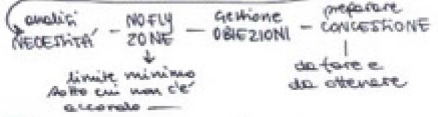
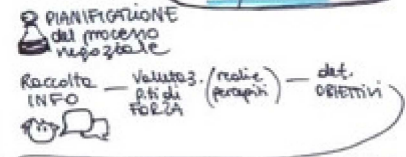
NEGOZIAZIONE EFFICACE con la PNL
 Programmazione Neuro Linguistica
 Dott.ssa Rosa MELCHIORRE III puntata

- effetti fisici
- AREGGIAMENTO
- METODOLOGIA
- TECNOLOGIA INNOVATIVA



... NELLA FANTATA PRECEDENTE ...

- ! la mappa non e' il territorio
- ! non si puo' non comunicare
- ! Focus sul FEEDBACK



legge della RECIPROCITA'
 la CAUSAZIONE osservare e definire messaggi



- LE FASI**
- Preparazione
 - Approccio
 - Intervista
 - Proposta
 - Obiezioni
 - Chiusura
 - Assistenza b post-accordo