

## IMPARARE A NEGOZIARE

La capacità di negoziare costituisce un aspetto imprescindibile dell'attività imprenditoriale. Occorre negoziare con fornitori, distributori e clienti. Negoziazioni fruttuose possono garantire la prosperità, mentre l'incapacità di negoziare può minare la redditività della vostra impresa. Cercate di saperne di più su questa importante abilità e attività.

### PRIMA DI COMINCIARE

Il primo passo, per il successo delle negoziazioni, è essere preparati.

- Stabilite un piano. Definite gli obiettivi prima di negoziare e fissate dei limiti. Definire lo scenario ideale non è difficile, ma qual è il minimo che siete disposti ad accettare?
- Scoprite tutto quello che potete sulle persone con cui dovete negoziare. Comprendere la situazione in cui si trova l'interlocutore può darvi il vantaggio di cui avete bisogno per volgere a vostro favore la trattativa.
- Ricordatevi che avete da offrire molto più del solo denaro. Altri elementi che può essere opportuno offrire nel corso delle trattative sono:
  - Livello di servizio
  - Termini di pagamento
  - Contatti e presentazioni
  - Collaborazione con terzi
  - Durata dei contratti
  - Condivisione di competenze e conoscenze

### LA NEGOZIAZIONE CONCERTATA

Le negoziazioni sono normalmente percepite come conflittuali: ogni parte, infatti, cerca di ottenere le migliori condizioni possibili. Detto questo, la negoziazione può trasformarsi in un elemento positivo. State costruendo un rapporto con la controparte e forse questo può essere il punto di partenza per un'ottima collaborazione. Cercate di trovare una soluzione che soddisfi tutti i soggetti coinvolti.

Un modo per trattare in maniera non conflittuale è costituito dalla negoziazione concertata. Ecco le quattro tappe della negoziazione concertata:

1. Distinguetevi fra le persone e il problema; la discussione deve essere incentrata sull'oggetto della trattativa, non sulle persone coinvolte.
2. Concentrate l'attenzione sugli interessi, non sulle prese di posizione. Entrambe le parti vogliono ottenere qualcosa. Focalizzatevi sugli obiettivi e non sul modo in cui desiderate raggiungere tali obiettivi.
3. Inventatevi delle opportunità di mutuo guadagno; non affrontate le trattative con l'obiettivo di ottenere quello che volete. Fate in modo che l'obiettivo sia qualcosa a beneficio di entrambe le parti.
4. Adottate criteri obiettivi; basate le trattative sui valori di mercato o sulle prassi consuetudinarie e non sul valore stabilito da voi.

## LA NEGOZIAZIONE INTELLIGENTE

La preparazione e la pianificazione non sono gli unici elementi di una negoziazione intelligente. Anche il vostro comportamento durante le trattative svolge un ruolo fondamentale. Ecco alcuni punti da tenere presente:

- Emozioni - le vostre emozioni possono giocare a vostro favore oppure a vostro sfavore. Comunicare la giusta reazione emotiva al momento giusto può indicare quello che pensate di una determinata offerta. Ciò può spingere la persona che fa l'offerta a modificarla senza che abbiate bisogno di fare una controfferta. Una reazione troppo emotiva, per contro, può essere controproducente. Se lasciate che siano le emozioni a guidare la trattativa, potreste facilmente ritrovarvi ad accettare un'offerta svantaggiosa o a lasciarvi sfuggire una buona opportunità.
- Pazienza - nessuna trattativa, indipendentemente dalla sua importanza, deve essere dominata dalla fretta. Lasciate che le persone con cui state trattando finiscano di parlare. Cercate di non interrompere. In questo modo la controparte avrà la possibilità di formulare un'offerta completa e voi avrete il tempo di valutare in modo approfondito la proposta che vi viene fatta.
- Silenzio - durante una conversazione, i silenzi in genere mettono a disagio. Nei momenti di silenzio, sentiamo il bisogno di parlare semplicemente per attenuare la tensione. Tuttavia, il silenzio durante una trattativa può essere positivo. Vi dà la possibilità di riflettere e di calmarvi. Utilizzate il silenzio a vostro vantaggio.
- Fate una pausa - allontanarsi dalla discussione per qualche minuto è perfettamente accettabile. Una pausa vi permetterà di calmarvi o di riflettere su un'offerta o una controfferta. Come minimo, una pausa può allentare la tensione se ritenete di essere spinti ad accettare un'offerta che non vi piace.
- Abbandonate il tavolo delle trattative - non è indispensabile concludere l'affare. Meglio non concludere alcun affare piuttosto che concluderne uno cattivo. Se non riuscite a trovare un modo per ottenere il minimo che avevate stabilito prima di sedervi al tavolo delle trattative, alzatevi e andatevene. Troverete l'affare che state cercando da un'altra parte.