

## Lista di controllo: come assicurarsi la riuscita di una trattativa

Questa lista di controllo vi offre supporto nella preparazione e nell'esecuzione di una trattativa.

### 1. Preparazione

#### Obiettivi della trattativa e informazioni

- Con quali obiettivi (obiettivo massimo e minimo) avviate la trattativa?
- C'è più di una strada per raggiungere il risultato che desiderate? Che cosa potrebbe succedere nel peggiore dei casi?
- Perché puntate a questo risultato? Che cosa significa per voi?
- Dove risiedono i vostri limiti, dove terrete (dovrete tenere) duro?

#### Analisi della controparte

- Presumibilmente, che cosa vuole ottenere l'altro e perché?
- Che cosa perderebbe l'altro, se non raggiungesse i propri obiettivi?
- Quali richieste avanzerà la controparte e come potete andarle incontro?

#### Definire la strategia di negoziazione

- Quali sono gli interessi comuni? Quale deve essere il rapporto dopo la trattativa?
- Quale strategia di negoziazione scegliete (cfr. figura 02)?

### 2. Benvenuto e introduzione

- Tutte le persone presenti sono state presentate (incl. definizione dei ruoli) le une alle altre?
- Come vi approcciate alla controparte?

### 3. Fase informativa

- Qual è il vostro quadro di negoziazione per quanto riguarda quantità, qualità, scadenze, prezzi?
- Qual è il massimo a cui potete rinunciare?

### 4. Fase centrale

- Quali vantaggi si aspetta la vostra controparte e quali vantaggi potete offrirle? Come potete aumentare i vantaggi per voi stessi?

### 5. Risultato

#### Raggiungere l'accordo

- Quali differenze ci sono tra voi e quali aspetti in comune?
- Su quali punti è possibile raggiungere un compromesso e su quali no? Quali sono le vostre argomentazioni?

#### Evitare un fallimento

- Quali sarebbero le conseguenze di un fallimento della trattativa? Qual è la migliore alternativa di uscita per voi?
- In che modo potete mettere in guardia la vostra controparte?

### 6. Commiato

- Avete tutti i dati necessari per fornire le prestazioni concordate?
- Come manterrete il contatto con il cliente nel tempo a venire?
- Avete riassunto i risultati e vi siete congedati da tutti?

Questa lista di controllo è disponibile su [postfinance.ch/pi](http://postfinance.ch/pi). Testo basato su [mindspots.de](http://mindspots.de)

## Gestione delle piccole imprese

Pubblicato da PostFinance in collaborazione con KMU-HSG.