

Dieci consigli eccezionali per trattative efficaci

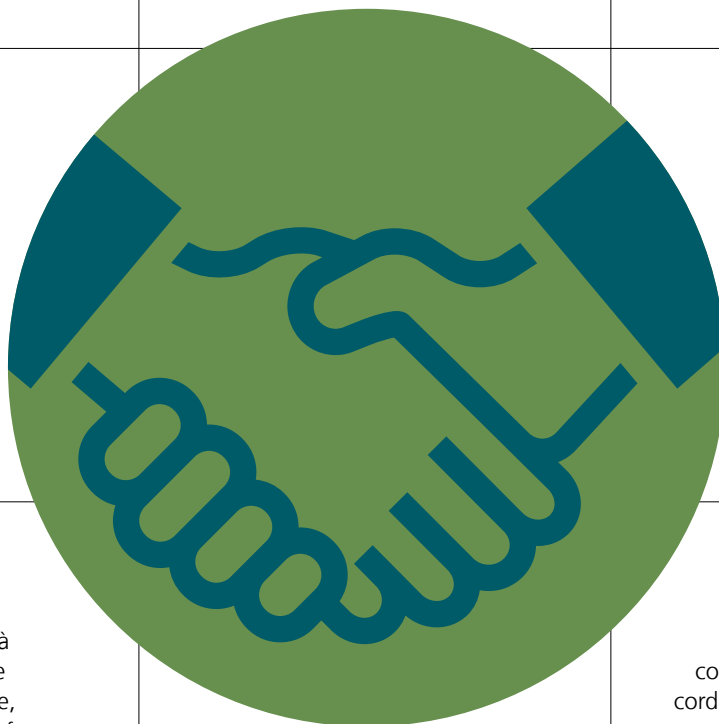
01 Stabilite le soglie di tolleranza. Preparatevi bene alla trattativa. Analizzate la vostra controparte. Stabilite le vostre soglie di tolleranza. Quali sono le vostre condizioni quadro e concessioni?

02 Restate nel quadro. Mantene- te la concentrazione in ogni fase della trattativa. Non lasciatevi distrarre da nulla. E non uscite dalle vostre condizioni quadro.

03 Fate proposte! Solo le proposte possono portare avanti una trattativa. Confezionate le vostre argomentazioni sotto forma di alternative e proponete un'opzione al momento giusto.

04 Nessun affare ad ogni costo. Accettate il fatto che una trattativa possa anche fallire. Tuttavia, in caso di interruzione, tenetevi sempre una porta aperta.

05 Nessuna concessione senza controprestazione. Fate concessioni solo nel momento in cui avete negoziato una controprestazione corrispondente.



06 Mantenete la calma. Esponete le vostre richieste con calma e tranquillità e non lasciatevi trascinare a fare affermazioni che rimpiangereste, nemmeno nelle situazioni più infuocate.

07 Evitate la pressione del tempo. Chi agisce sotto la pressione del tempo spesso fa le concessioni sbagliate. Inserite nell'accordo delle pause per pensare, ad esempio se volete raccogliere informazioni aggiuntive per valutare un'offerta.

08 Considerate tutte le controparti alla pari. Come piccola impresa, talvolta capita di confrontarsi alla situazione di «Davide contro Golia». Tuttavia, anche con partner grandi e potenti trattate come con tutti gli altri: da pari a pari. Esponete le vostre argomentazioni e cercate soluzioni di reciproco vantaggio.

09 Negoziare per qualcosa, non contro qualcuno. Non costruitevi un concetto di nemico. Negoziare significa raggiungere i propri obiettivi, e non voler trionfare su qualcuno. A tal fine, distinguate tra cose e persone.

10 Pensate in anticipo, come i professionisti del poker. Come reagirà la controparte, e come posso agire io? Siate sempre un passo avanti alla vostra controparte sul piano concettuale, sviluppando scenari del tipo «Cosa sarebbe se» prima e durante la trattativa. Ciò vi conferirà una maggiore padronanza della situazione.

Gestione delle piccole imprese

Pubblicato da PostFinance in collaborazione con KMU-HSG.