

LETTURE per MANAGER

NEGOZIAZIONE EFFICACE: PREPARAZIONE E STRATEGIE

Dovrete essere la persona più preparata al tavolo, quella con il maggior numero di informazioni, dovrete aver calcolato tutte le opzioni possibili ed evitare l'improvvisazione.

Solo così riuscirete a portare a casa i risultati che vi eravate prefissati, quell'aumento di stipendio, quelle risorse aggiuntive necessarie per il vostro progetto, l'acquisto che avevate pianificato di fare al prezzo che avevate stabilito voi. Perché avere fatto i compiti a casa distingue un bravo e preparato negoziatore da un improvvisatore. A volte, per un eccesso di fiducia nelle proprie capacità, si sottovaluta la fase di preparazione che precede la fase di negoziazione vera e propria. Si trascura la fase di conoscenza, dei principali elementi in gioco, dei nostri interlocutori, venendo così meno alla regola che conoscere il proprio nemico porta a vittoria sicura (Sun Tzu, *L'Arte della guerra*).

Per questo, prima di iniziare a negoziare potrebbe essere utile avere una sorta di prontuario, un manuale contenente raccomandazioni e checklist da consultare in caso di bisogno. È quello che propongono Francesco Caporali e Flavio Tosi, autori del libro **Al tavolo della negoziazione: strumenti e metodi dei negoziatori professionisti** (FrancoAngeli Editore, 219 pagine, 2023).

Secondo gli autori, un buon processo di negoziazione per essere definito tale deve concludersi con un accordo chiaro che regola tutti gli elementi dell'accordo stesso ed evita ulteriori trattative in futuro; essere equo, sia nei contenuti che nei modi in cui è stato raggiunto l'accordo grazie al quale vengono soddisfatti gli obiettivi minimi di entrambe le parti.

Ancora prima, però, dobbiamo definire quali sono gli obiettivi da raggiungere. Sembra scontato ma spesso,

in una fase di negoziazione, a mancare è proprio la definizione di cosa vogliamo ottenere, quali obiettivi e con quale priorità. Gli obiettivi dovranno anche essere ambiziosi ma raggiungibili e tra questi dovranno essere definiti quelli assolutamente irrinunciabili senza i quali si deve abbandonare il tavolo della negoziazione.

Questo libro, focalizzato sulle negoziazioni in ambito b2b, fornisce anche una serie di suggerimenti utili per la fase di negoziazione vera e propria. Come quello, ad esempio, di fare molta attenzione all'abusata tecnica

dello sminuire il contenuto dell'offerta del venditore da parte del potenziale acquirente. Gli autori ci avvertono che si tratta di una tecnica sgradevole soprattutto per i freelance, dove sentire sminuire il loro lavoro può essere vissuta come un'offesa personale e quindi fare decadere la trattativa. Per questo il consiglio degli esperti è di rimanere con i nervi saldi, avere pazienza e argomentare del perché invece la vostra offerta è da ritenersi congrua. Argomentare rivolgendosi al vero decisore, quello che ha il potere di firma sull'acquisto. Sembra scontato, ma spesso cattive negoziazioni sono tali

perché condotte con un interlocutore che non ha poteri decisionali.

Prima di instaurare una trattativa è poi sempre necessario avere una o più alternative nel caso di mancata chiusura: il cosiddetto piano B. Abbiamo chiaro cosa potremmo perdere se la negoziazione non va a buon fine? Abbiamo un obiettivo di riserva rispetto a quello più ambizioso, ossia un obiettivo che ci soddisfi e faccia parte anche dello spazio di negoziazione della controparte? Solo a questo punto saremo pronti a sederci al tavolo e iniziare la nostra negoziazione.



letture per manager