



# Modulo 3 – Competenze trasversali

## 3.6 Capacità di negoziazione

# Obiettivi di apprendimento

Al termine di questa unità, le e i discenti:

- Conosceranno la capacità di negoziazione e comprenderanno perché è utile
- Acquisiranno familiarità con i principi di negoziazione di Harvard
- Scopriranno diverse strategie di negoziazione
- Impareranno come utilizzare la capacità di negoziazione nel mondo delle imprese

# Concetti teorici - Programma

1. Cosa si intende per capacità di negoziazione?
2. Perché sono importanti?
3. Capacità di negoziazione vantaggiose
4. Come migliorare le proprie capacità di negoziazione
5. Le capacità di negoziazione per le imprenditrici e gli imprenditori
6. Risorse e riferimenti bibliografici

# COMINCIAMO!





# Modulo 3 – Competenze trasversali

## 3.6 Capacità di negoziazione

# Cosa si intende per capacità di negoziazione?

“Le capacità di negoziazione comprendono un processo continuo di comunicazione progettato per raggiungere un accordo tra due o più parti tra loro in conflitto. La negoziazione è una parte intrinseca di qualsiasi tipo di iniziativa comune, risoluzione dei problemi e risoluzione delle controversie e può essere verbale, non verbale, esplicita, implicita, diretta o effettuata tramite intermediari.”

(Harvard Law School)



# Perché sono importanti?

Nel mondo delle imprese, le capacità di negoziazione sono fondamentali per:

- fare carriera,
- risolvere conflitti
- creare rapporti di valore.

... ma sono preziose anche nella vita privata.



# Capacità di negoziazione vantaggiose

1. Capacità comunicative
2. Intelligenza emotiva ed empatia
3. Creazione di una visione
4. Creazione di valore
5. Strategie
6. Autoriflessione

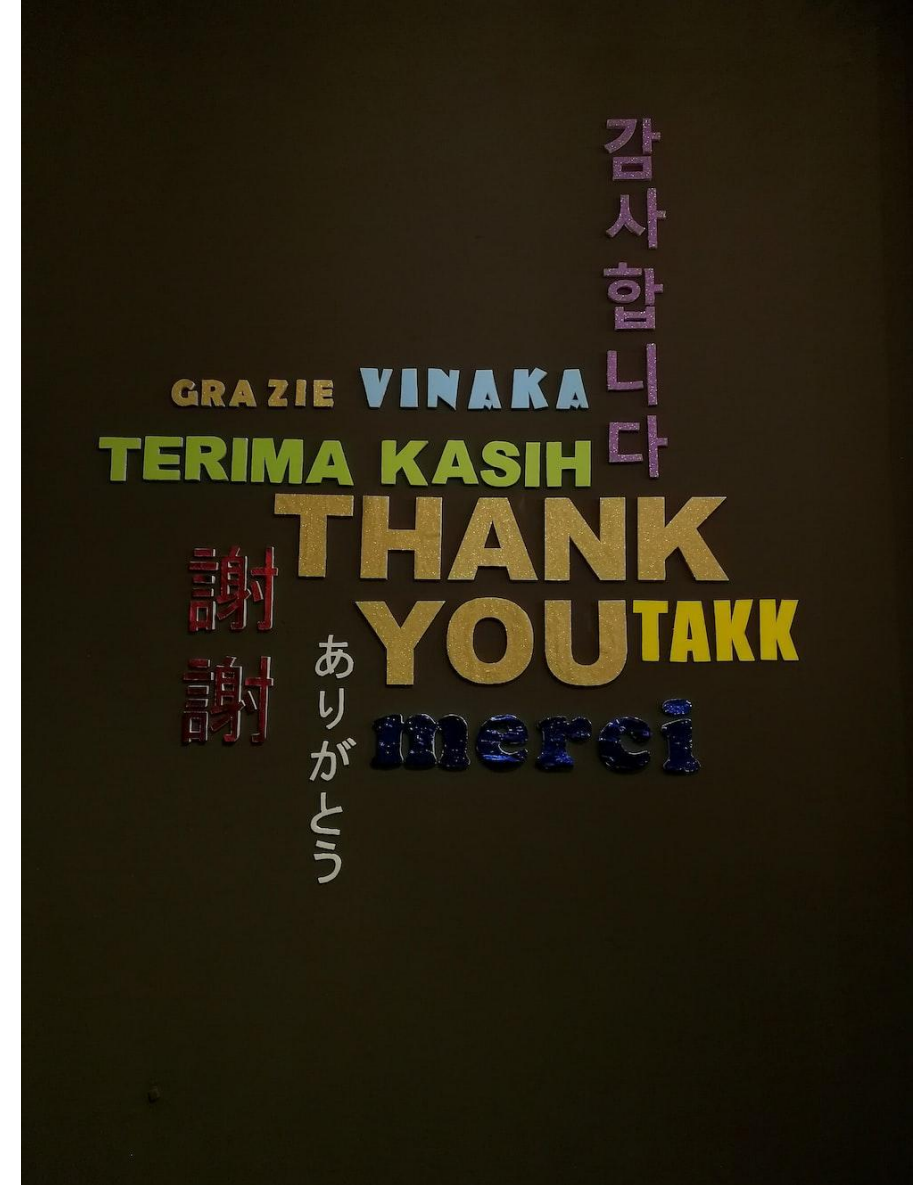
Potete guardare il video incluso nella sezione dedicata alle e ai discenti per approfondire.



**Prima di procedere  
nell'esplorazione del  
modulo, vi invitiamo a  
svolgere l'esercizio pratico  
nella sezione dedicata alle  
e ai discenti.**



GRAZIE PER  
L'ATTENZIONE!





# Modulo 3 – Competenze trasversali

## 3.6 Capacità di negoziazione

# Principi di negoziazione di Harvard

1. separare le persone dal problema
2. concentrati sugli interessi, non sulle posizioni
3. cercate opzioni che facciano stare bene entrambe le parti
4. insistere sull'utilizzo dei criteri oggettivi

Potete guardare il video incluso nella sezione dedicata alle e ai discenti per approfondire.

**Avete mai usato questi principi nelle vostre trattative? Quando e come?**

fonte: <https://www.youtube.com/watch?v=RfTaIFeEKKKE>

# Come migliorare le proprie capacità di negoziazione

## Strategie di negoziazione

1. Mantenere un atteggiamento aperto
2. Mettere le carte in tavola
3. Stabilire e amplia il proprio obiettivo
4. Incanalare l'ansia in maggiore concentrazione e determinazione
5. Trasmettere fiducia
6. Prendere una pausa
7. Sfruttare a proprio vantaggio il silenzio



fonte: <https://online.hbs.edu/blog/post/negotiation-tactics-that-work>

# Come migliorare le proprie capacità di negoziazione



## Esercizio I: Gioco di ruolo

- Prima di addentrarvi in una situazione delicata come quella della trattativa, provate a fare un gioco di ruolo con qualcuno di cui vi fidate
- Preparate in anticipo e chiaramente la vostra posizione e formulate il risultato che vorreste ottenere
- Cercate di convincervi delle vostre ragioni e argomentazioni sul perché volete raggiungere un dato risultato
- Lasciate all'altra persona il tempo di argomentare contro la vostra posizione ed esercitatevi a discutere le due posizioni
- Ascoltate il feedback dell'altra persona

fonte: <https://www.karrass.com/en/blog/negotiation-Esercizios>

# Come migliorare le proprie capacità di negoziazione



## Esercizio II: Negoziare a partire dalla peggior posizione possibile

- Aumenta la fiducia in sé stessi
- Stabilite un limite chiaro in termini di risorse (ad es., monetarie)
- Pensate a tutti i modi in cui potreste comunque raggiungere il vostro obiettivo (ad es., comprare una macchina con pochi soldi)
- Sperimentate diverse strategie, come cercare dei mezzi di trasporto alternativi, negoziare il prezzo, offrire qualcosa in cambio, ecc.

fonte: <https://www.karrass.com/en/blog/negotiation-Esercizios>

# Come migliorare le proprie capacità di negoziazione



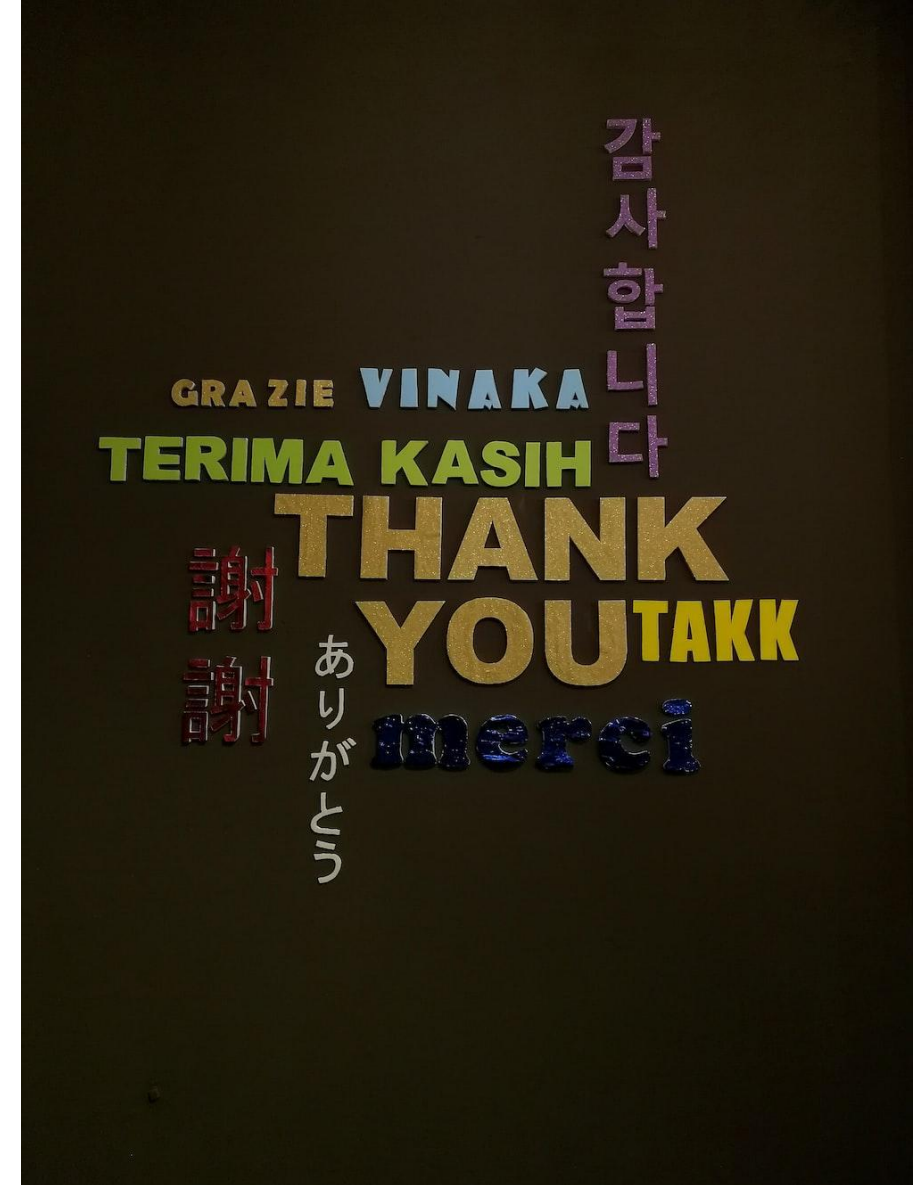
## Esercizio III: Imparare a dire di “No”

- Le persone sono creature sociali che tendono a mantenere la pace nel proprio contesto sociale di gruppo dicendo “Sì” alla maggior parte delle richieste
- Dire di “No” può essere altrettanto vantaggioso e promuovere buoni negoziati in futuro
- Bisogna essere sicuri e decisi quando ci si rifiuta di fare qualcosa e si dice “No”
- Bisogna sapere quando dire di no e accertarsi che questa risposta sia in linea con i propri valori

fonte: <https://www.karrass.com/en/blog/negotiation-Esercizios>



GRAZIE PER  
L'ATTENZIONE!





# Modulo 3 – Competenze trasversali

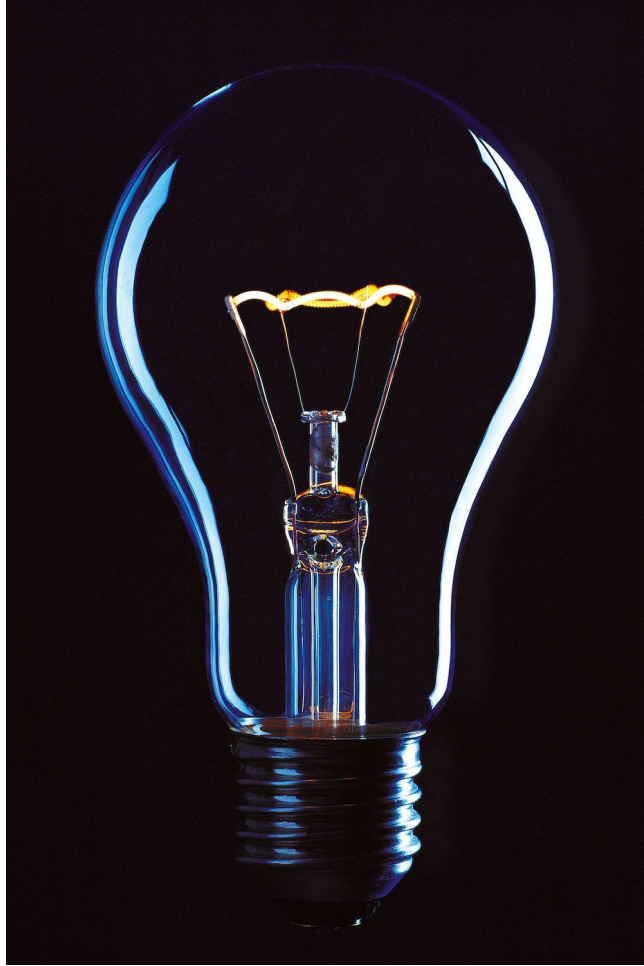
## 3.6 Capacità di negoziazione

# Suggerimenti per titolari d'impresa per negoziare in modo efficace

- Il processo riguardante la negoziazione è il medesimo per tutte e tutti in generale
- Suggerimenti per imprenditrici e imprenditori:
  - Condurre ricerche in anticipo
  - Applicare l'ascolto attivo
  - La gentilezza prima di tutto
  - Mettere per iscritto
  - Sapere quando concludere un negoziato



# Vi piacerebbe approfondire?



Esplorate la sezione “Approfondimenti” di questo modulo per accedere a ulteriori risorse educative sull’argomento!

GRAZIE PER  
L'ATTENZIONE!

