

Se non riesci a leggere questa email, clicca [http://r.dem.mailer.it/mk/mr/AQcEy3JsBK0X9TIbK9VgPLKLZEZNfKcbfX8rlc\\_5UE6HtA8FFViaLSx9886MYWzcHaX3C6LyYLu\\_M8gCX13rB35D1FITg\\_nDPVU\\_Wu65](http://r.dem.mailer.it/mk/mr/AQcEy3JsBK0X9TIbK9VgPLKLZEZNfKcbfX8rlc_5UE6HtA8FFViaLSx9886MYWzcHaX3C6LyYLu_M8gCX13rB35D1FITg_nDPVU_Wu65) Corso di formazione  
Negoziazione e persuasione

di LAURA BARDI

Le richieste di corsi di negoziazione e vendita non muoiono mai. Quando pensi che ormai il mercato sia saturo ecco che spuntano altri seminari, altri enti formativi si fanno avanti, altre richieste di aziende che vogliono potenziare la loro rete commerciale. Gli approcci sono molteplici e sempre diversificati. Io personalmente preferisco la linea della Harvard Business School, integrata con un po' di sana capacità comunicativa.

Esiste un tesoretto di manuali della HBS chiamato Harvard Business Essentials, certo non è una novità, ma per me è stata una scoperta davvero interessante. Il mio primo approccio alla metodologia è stato anni fa con un libro di fenomenale ironia: Tutto quello che non ti insegnano alla Harvard Business School che sposta l'asse dalla tecnica di management alla pratica quotidiana, dal business alla relazione. Dal connubio sono emerse molte tecniche che congiungono gli affari e la vendita ad un solido, efficace approccio comunicativo. Harvard sì, ma con garbo.

Vendere e negoziare sono due cose differenti. Negoziando con i nostri figli sull'orario a cui tornare la sera, con la famiglia sulla destinazione delle vacanze, sulla scrivania più o meno vicina alla finestra nel nuovo splendido ufficio... quando però si tratta di clienti allora la nostra percezione sulle capacità di negoziare cambia e di certo, su questo siamo d'accordo, qualche buona tecnica di mediazione e persuasione in alcuni casi non guasta.

Oggi ve ne racconto una soltanto, così, per mettervi un po' di sale sulla coda.

Se vi chiedo: una normalissima donna cammina sull'acqua, com'è possibile? Cosa mi rispondete?

Eh no cercare internet non vale, la donna non è miracolata, non è un super eroe, l'acqua è profonda, non ha scarpe galleggianti, sassi, corde, barche, ponti o qualsiasi altro mezzo che vi venga in mente tra lei e l'acqua. Sta proprio camminando con le sue normalissime scarpe sull'acqua... come si spiega? ...tic tac.. sento i vostri cervelli cercare una soluzione...

Questo tipo di quesito è tipico degli indovinelli e voi vi chiederete ora cosa c'entrano con la negoziazione, ebbene scoprirete che c'entrano eccome perché gli indovinelli richiedono di allenare una particolare modalità di problem solving, quella del pensiero laterale. Il pensiero logico razionale è quello che, per semplificare, va dal punto A al punto C passando necessariamente per B. Il pensiero laterale vi dice: ehi gente, e se B non mi servisse ma avessi bisogno di F? Vi costringe a fare un salto di lato appunto, prendendo in considerazione soluzioni diverse da quelle che l'esperienza diretta ci avrebbe indicato come le più "logiche". Esercitare il pensiero laterale ci mette così nelle condizioni di mediare e negoziare meglio, di allargare la torta, come si suol dire, di entrare nel merito di concessioni e interessi specifici, di prenderci cura della nostra trattativa come se fosse davvero unica e di riuscire a risolvere anche quelle negoziazioni che ci sembrano senza sbocco. Il pensiero laterale ci rende negoziatori migliori quindi, più elastici. Nei miei corsi una fetta di sana attività creativa di questo tipo c'è sempre, con buona pace di Harvard. Della persuasione e di altri elementi della negoziazione parleremo la prossima volta, o in aula se ci sarete.

Ah, comunque, l'acqua era ghiacciata.

Vuoi saperne di più? Iscriviti al corso del 2 ottobre a Milano

[http://r.dem.mailiter.it/mk/cl/f/xxr2x40r9J-rVu2\\_IGqKtSN2Q5QW3qRs4olx47J-yvtYOIPXHn8W2zQqppKQmnvidYc8Tjco42uiK1LsPHTVhec1VBR76-McUhgLWIUBTy6SZnEX8G3YbGwEFy-9AjCTUXb9BKNqpOnBfXs-YuWYVBsH83K2c-DzWWq-E8oi3TJocWCJA6r3pD7z66AgA](http://r.dem.mailiter.it/mk/cl/f/xxr2x40r9J-rVu2_IGqKtSN2Q5QW3qRs4olx47J-yvtYOIPXHn8W2zQqppKQmnvidYc8Tjco42uiK1LsPHTVhec1VBR76-McUhgLWIUBTy6SZnEX8G3YbGwEFy-9AjCTUXb9BKNqpOnBfXs-YuWYVBsH83K2c-DzWWq-E8oi3TJocWCJA6r3pD7z66AgA)

ITER srl  
via Antonio Sacchini 20  
20131 MILANO  
tel 02 099 98 91  
[www.iter.it](http://www.iter.it) - [iter@iter.it](mailto:iter@iter.it)

[ ]( [http://r.dem.mailiter.it/mk/cl/f/PMLHAb1olvYBPHAE32a8HahA\\_DVQK5z\\_Knfp1t81gE3LfvEC\\_m1LM0oaefqb8mK6XL-ZvJyl46gWPkUN4abUNmxJ\\_21xQ5-Cel7bgfsaC9H3hE3U\\_pMAI7mcaQFeAbYrkItCwFQdLa-Qq5-Vi\\_4sz6Njg6TrGKSloyBhwOU-0](http://r.dem.mailiter.it/mk/cl/f/PMLHAb1olvYBPHAE32a8HahA_DVQK5z_Knfp1t81gE3LfvEC_m1LM0oaefqb8mK6XL-ZvJyl46gWPkUN4abUNmxJ_21xQ5-Cel7bgfsaC9H3hE3U_pMAI7mcaQFeAbYrkItCwFQdLa-Qq5-Vi_4sz6Njg6TrGKSloyBhwOU-0) )

[ ]( [http://r.dem.mailiter.it/mk/cl/f/u7S13DzB-pFXSx0FUQdtAreBU9NMIFJUIGSkBUq5w5QItP49xkU95l\\_Xvm-2YxS7gVqDIZS2Vdb7vkM5jb5oi38oLEH\\_I7wgycOLEz-es5EkMq\\_69nbzG6wy1xMKUqnLVcP8qRwwztYOWY-1oSw-YilZM1fHXmqyFW79QLOfUY0bOJQK2fDUuuNtM8cs\\_EcMKg](http://r.dem.mailiter.it/mk/cl/f/u7S13DzB-pFXSx0FUQdtAreBU9NMIFJUIGSkBUq5w5QItP49xkU95l_Xvm-2YxS7gVqDIZS2Vdb7vkM5jb5oi38oLEH_I7wgycOLEz-es5EkMq_69nbzG6wy1xMKUqnLVcP8qRwwztYOWY-1oSw-YilZM1fHXmqyFW79QLOfUY0bOJQK2fDUuuNtM8cs_EcMKg) )

[ Cancellati qui ]( [http://r.dem.mailiter.it/mk/un/RCNAo5vo39zt3sLgSC4pvVHGxaihuCYCl43h6TpxHkqCLzGIMx3V4YVfs4jK6s02r9WDOVGEL5k\\_2idWE9NrNFOoSWXingIG2TNKwLly8XLZJnUlsbdpve9BFL5sq8VI13GxpPYGgFMATJY](http://r.dem.mailiter.it/mk/un/RCNAo5vo39zt3sLgSC4pvVHGxaihuCYCl43h6TpxHkqCLzGIMx3V4YVfs4jK6s02r9WDOVGEL5k_2idWE9NrNFOoSWXingIG2TNKwLly8XLZJnUlsbdpve9BFL5sq8VI13GxpPYGgFMATJY) )

© 2019 ITER SRL