

Incarico pratico

Condurre trattative

Competenza operativa d4: condurre colloqui di vendita e negoziazione con clienti o fornitori

Situazione di partenza

I colloqui di negoziazione servono a condurre le trattative a un risultato che soddisfi tutte le parti. Una linea di argomentazione strutturata e una risposta professionale alle controargomentazioni promettono una buona riuscita della trattativa.

Questo incarico pratico ti aiuterà a trattare con la tua controparte in modo obiettivo e oggettivo nei colloqui di negoziazione.

Compito

Compito ziale 1:	par-	Trova una situazione con il tuo supervisore in cui potrai condurre una negoziazione (ad esempio, discutere dell'offerta di un fornitore o di un cliente). Ottieni tutti i chiarimenti preliminari necessari per il colloquio e scopri le possibilità di negoziazione.
---------------------	------	---

Compito ziale 2:	par-	Conduci il colloquio di negoziazione e utilizza in modo mirato sia i principi di Harvard che lo schema di gestione delle obiezioni.
---------------------	------	---

Compito ziale 3:	par-	Rivedi il tuo colloquio di negoziazione e discuti dei risultati con il tuo supervisore.
---------------------	------	---

Compito ziale 4:	par-	Documenta e rifletti sui tuoi risultati nella tua documentazione dell'apprendimento.
---------------------	------	--

Indicazioni per la soluzione

Chiedi alla tua collega di descrivere un colloquio di negoziazione che ha avuto in passato. Chiedile quali esperienze e quali spunti di riflessione ha tratto da questa esperienza.

Organizzazione

Svolgi il tuo incarico pratico direttamente nel corso del tuo lavoro quotidiano, utilizzando un caso o una situazione concreta.

Per la documentazione del procedimento sono necessari da 30 a 90 minuti, a seconda della complessità.