

ITALIANO: AL LAVORO!

NEGOZIARE E CONVINCERE



Obiettivi:

- 1) Acquisire il lessico specifico per negoziare e convincere in italiano
- 2) Sperimentare alcune negoziazioni in lingua straniera (Italiano LS) in modo da essere preparati allo stress aggiuntivo rispetto ad una negoziazione in lingua madre

LEGENDA

 parlare da soli, in gruppo, davanti ad un pubblico  ascoltare, guardare, interpretare	 scrivere, prendere appunti, sintetizzare  leggere, capire, riassumere  giocare, rilassarsi, generare un clima creativo	 confrontarsi e generare idee in un gruppo  interpretare una parte, giochi di ruolo  fare esercizi di consolidamento
---	--	---

PARTE I -APERTURA



Guardiamo insieme questo video muto. Come lo descriveresti con le tue parole?

<https://www.youtube.com/watch?v=SG-BYEaekc>

PARTE II



Cosa sai della negoziazione? Scrivi i tuoi consigli su cosa fa e non fa un buon negoziatore.

✓ ✓ ✓ ✓ ✓ ✓	✗ ✗ ✗ ✗ ✗	
--	--	--



ASCOLTA E PRENDI APPUNTI La classe si divide in due gruppi. Ogni gruppo ascolta un video di consigli per negoziare. Il video si puo' ascoltare tutte le volte che si ritiene necessario.

Video 1) <https://www.youtube.com/watch?v=T2q6fJ-QPLI>

Video 2) <https://www.youtube.com/watch?v=ydXdOzVjFFw>



Ora un volontario per ogni gruppo condivide con tutta la classe i consigli che ha sentito



POSSO AVERE UNO SCONT? Sei in un bar, e vuoi convincere il barista a farti lo sconto. Quali argomenti usi? Per ispirarti, guarda questo video:

<https://www.youtube.com/watch?v=zPzHPb8FoLQ>



Leggi il testo qui sotto. Riesci a capire di che genere narrativo si tratta? Da cosa lo capisci? Sei d'accordo con il consiglio dell'autore?

GIUGNO 26, 2018 10:00 AM
LE 7 PAROLE CHE POSSONO CAMBIARE L'ESITO DI OGNI NEGOZIAZIONE

 Negoziare è una delle competenze chiave per un imprenditore, e non solo. Negoziamo nella vita professionale e privata.
 Quando ero più giovane non lo comprendevo.

Ricordo ancora quando andavo a comprare i vestiti con i miei genitori.

Mia madre pensava all' aspetto mentre mio padre trattava il prezzo. Per me era un momento imbarazzante, ma in seguito ho capito che saper negoziare e' importante.

Quando ho chiesto a mio padre di negoziare il prezzo della mia prima macchina, una Peugeot bianca, e'



rimasto per ore con il venditore, fino a quando siamo arrivati al limite.

Un po' come nel mio ultimo viaggio in Thailandia, dove, per ogni acquisto (di un certo rilievo), era stimata almeno un'ora di trattativa.

Più avanti, in numerosi corsi di aggiornamento, ho imparato la frase chiave di tutte le negoziazioni.

Sei pronto a conoscerla?

Mi raccomando, fanne buon uso e non esagerare mai!

La tecnica consiste nel fare una domanda prima della conclusione della trattativa di acquisto.

Quindi il venditore ha fatto la sua offerta, tu sei interessato, stai per dire ok, ma ... arriva la domanda e pronunci queste 7 potenti parole:

"Questo è il meglio che può fare?"

Ho visto accadere di tutto e mi hanno raccontato di tutto.

ORA tocca te, provala e fammi sapere quanto ha funzionato nelle tue trattative.



Sulla copertina di questo libro, sono riportate alcune domande relative alle capacità negoziali. Sai rispondere a queste domande?



Il mio interlocutore ha tutte le carte in mano. Da dove comincio?



Come posso controllare l'andamento e il tono della discussione?



In che modo influenzare il parere del mio interlocutore?



Come uscire da un'impasse?



Come negoziare con chi ha più esperienza di me?



Come evitare che la discussione si trasformi in conflitto?

Le domande in copertina sono:

1. Come posso controllare l'andamento e il tono della discussione?
2. Il mio interlocutore ha tutte le carte in mano. Da dove comincio?
3. Come uscire da un' impasse?
4. Come negoziare con chi ha piu' esperienza di me?
5. In che modo influenzare il parere del mio interlocutore?
6. Come evitare che la discussione si trasformi in un conflitto?

Tratto dalla copertina di "La guida visuale alla negoziazione" di A. Kyprianou edizioni Giribaldo



SIMULAZIONE DI NEGOZIAZIONE: LA ONG. Si lavora a coppie. La persona A è proprietaria di un'azienda farmaceutica, la persona B e' il rappresentante di una ONG. L'insegnante fornisce indicazioni separate ai due personaggi.





In questo testo vengono presentati 6 principi dal libro "le armi della persuasione" di R.B. Cialdini. Collega il nome del principio alla sua descrizione e ad un esempio di applicazione. Un esempio manca. Riesci a farlo tu?

RECIPROCITA' <u>3D</u>	1 Quando ci sentiamo insicuri osserviamo il comportamento degli altri, L'uso delle risate preregistrate, per esempio, induce gli spettatori a giudicare più divertente una trasmissione.	A Inserisci nel tuo sito web attestati rilasciati da soggetti o istituzioni autorevoli. In questo modo potrai aumentare la tua credibilità online ed essere più persuasivo.
COERENZA --	2 Per una logica di "difesa del clan", se riusciamo a instaurare un legame di simpatia o somiglianza con le altre persone, è più facile ottenere una modifica del loro comportamento.	B Inserisci nel tuo sito web le migliori testimonianze dei tuoi clienti, le recensioni o i voti. Questo abbatte la resistenza da parte dell'utente, aumentando la fiducia nei tuoi confronti
RIPROVA SOCIALE --	3 Il bisogno di coerenza ci spinge ad allineare le nostre convinzioni con ciò che abbiamo ormai fatto. Per evitare di fare passi indietro o per non dover riconoscere di aver torto, ci auto-convinciamo che valeva la pena agire in quel modo.	C Una valida tecnica di persuasione per aumentare le vendite online e' offrire promozioni per periodi di tempo limitati, o "ad esaurimento" (per un numero di utenti limitato)
SIMPATIA --	4 Sin dall'infanzia veniamo educati a pensare che sia giusto obbedire alle persone importanti, viste come autorità.	D Fai provare al tuo potenziale cliente un prodotto/servizio ad un costo vantaggioso. Una volta convinto, sarà più facile fargli accettare l'acquisto a prezzo intero.
SCARSITÀ --	5 L'uomo avverte solitamente il bisogno o si sente addirittura obbligato a contraccambiare favori reali o presunti	E ...
AUTORITA' --	6 Desideriamo maggiormente una cosa quando scarseggia, e ancora più fortemente nel momento in cui dobbiamo entrare in competizione con gli altri per averla.	F Regala qualcosa ai tuoi utenti: in base al principio di reciprocità, saranno portati ad acquistare altri prodotti

Adattato da: <https://www.afcformazione.it/blog/attrarre-affascinare-e-convincere-con-la-persuasione/>



Riprendi l'esercizio al punto precedente: quali altri esempi di applicazione ti vengono in mente per ogni principio?



ASCOLTA E PRENDI APPUNTI: in questi video, Marco Montemagno rivela alcune frasi utili per convincere un interlocutore. La classe e' divisa in due gruppi, ogni gruppo ascolta un video tutte le volte che lo ritiene necessario e prende appunti. Alla fine, in plenum, si riassumono i consigli dei due gruppi

Video per il gruppo 1: <https://www.youtube.com/watch?v=Zs4eeAAClgc>

Video per il gruppo 2: https://www.youtube.com/watch?v=9ECIq6ll_ms



Ora un volontario per ogni gruppo condivide con tutta la classe i consigli che ha sentito



Guardiamo insieme questo video, tratto dal film I Laureati di Pieraccioni <https://www.youtube.com/watch?v=VTortN4XQYI>. Sai rispondere alle seguenti domande?

- | | |
|--|--|
| 1) <i>In che contesto siamo?</i>
2) <i>In che anni siamo?</i> | 3) <i>che cosa sbaglia l'agente dell' attore?</i>
4) <i>che strategia usa l'impresario?</i> |
|--|--|



UN INGAGGIO A TEATRO: siamo a teatro, e si confrontano l'impresario del teatro e un giovane attore emergente. La classe si divide a coppie, ogni coppia avra' istruzioni per il ruolo che deve assumere nella negoziazione.

PER CONCLUDERE



"VENDIMI QUESTA PENNA": prova vendere una penna ad un tuo compagno. Quali argomenti usi? Come lo convinci?



Ora guardiamo insieme questo video <https://www.youtube.com/watch?v=fpfIW XK22cg>

QUESTO MATERIALE D'AULA GRATUITO,
E' MESSO A DISPOSIZIONE DA



consultoraconnectar.com

DOPO AVERLO USATO,
LASCIA UN COMMENTO O IL TUO FEEDBACK NEL BLOG