



Si dice che i due momenti più felici nella vita di un marinaio siano il giorno in cui compra una barca ed il giorno in cui la vende. Ho una terza occasione che batte anche queste due. Si dice anche che ci siano due tipi di marinai: quello che ama "dipingere" e quello che ama navigare. Rientro in quest'ultima categoria, la manutenzione è noiosa; la vela è divertente.

Dopo aver posseduto il mio 21 piedi per 12 anni a malincuore l'ho messa sul mercato. Dico a malincuore perché amavo la mia piccola barca, ma avevo cambiato casa e avevo sempre meno occasioni di usarla.

Dopo aver fatto alcune ricerche ho stabilito quello che era un "prezzo equo di mercato" e ho messo un annuncio di vendita nel porto locale, dove la barca era ormeggiata.

Entro 24 ore il telefono ha squillato e un uomo, chiamiamolo Larry, ha detto che era interessato e ha tentato subito di contrattare il prezzo al ribasso. Ora la differenza tra Larry e me non era che io sono un negoziatore professionista mentre lui non lo è; c'era un'asimmetria informativa. Sapevo più di lui.

Prima gli ho fatto notare i prezzi comparabili di barche identiche a soli 150 chilometri di distanza, nella zona inglese dei laghi, ma soprattutto gli ho detto che anche se stavo vendendo la barca, il posto barca non era mio e non era in vendita. Il porto è di proprietà di una fiduciaria locale, e solo 65 soci hanno il diritto di attracco. Tra questi io. Inoltre vi è una lunga lista d'attesa per gli ormeggi poiché non ci sono altri porti attrezzati entro 30 miglia.

Così gli ho fatto una proposta: avrebbe potuto acquistare una quota della mia barca al prezzo

L'importanza di saper negoziare

Di

Mercoledì 18 Settembre 2013 14:12 - Ultimo aggiornamento Lunedì 06 Luglio 2020 13:22

richiesto meno 1 Sterlina; lui avrebbe pagato tutti i costi di gestione e di manutenzione, permettendomi di usare la barca ogni volta che volevo. In cambio sarei rimasto nella società del porto, in modo da mantenere i diritti di ormeggio. E' stato fatto un accordo in questi termini.

Larry è felice perché ha una buona barca ad un prezzo equo ed il posto barca. Io sono felice perché riesco a navigare quando voglio, senza dover fare la manutenzione con pennello e vernice.

Le lezioni di negoziazione sono: preparatevi, fate proposte realistiche, e date un valore alle concessioni secondo i termini della controparte.

John McMillan | Fondatore Scotwork International

[Scotwork](#) è la società leader al mondo nel training di miglioramento delle abilità di negoziazione, presente in 35 paesi e 24 lingue diverse.

Organizziamo corsi di negoziazione avanzata.

Scotwork allena manager delle aziende a negoziare meglio, ottenendo un immediato impatto sui profitti e margini dell'azienda ed un immediato miglioramento delle relazioni interne, con un ROI dichiarato dai nostri <https://pornmobile.online> clienti di 10 volte nei primi 3 mesi dopo il nostro intervento.

Come?

- Negoziando accordi migliori, con maggior profitto*
- Negoziando contratti di fornitura più vantaggiosi*
- Massimizzando il valore intrinseco di un prodotto o di un servizio*
- Negoziando non solo per il prezzo, ma anche per il valore a lungo termine*
- Negoziando con i propri collaboratori, per fare una sintesi di idee diverse ed allinearle verso strategie comuni*

L'importanza di saper negoziare

Di

Mercoledì 18 Settembre 2013 14:12 - Ultimo aggiornamento Lunedì 06 Luglio 2020 13:22

Applicando un metodo unico, con 2 trainer, 12 partecipanti, allenati ripetutamente ripresi dalle telecamere.

Più di 100 elementi di insegnamento efficaci e pratici, allenati ripetutamente di fronte alla telecamera!

Per le iscrizioni al prossimo corso che si terrà a Roma, 7 Ottobre (18:45) - 10 Ottobre (14:30)
[clicca qui](#)