

Negoziare e promuovere

Introduzione:

Guardate il [video](#) "Il pitch all'Investor Day".



Immagine 1

Esercizio 1:

Gioco di ruolo: intavolate una negoziazione che potrebbe avere luogo sulla base del video che avete visto. Uno/-a di voi assume il ruolo di colui/colei che sta promuovendo l'idea e l'altro/-a di un possibile investitore/una possibile investitrice.

Vocabolario e frasi

Per rispondere a una proposta (negoziare)

- Forse sarebbe meglio ... / Forse un'idea migliore sarebbe ...
- Dal mio punto di vista, una soluzione migliore potrebbe essere...
- Per quanto riguarda la Sua proposta, la mia posizione è...
- Discutiamo altre alternative.

Per reagire alla proposta di negoziazione

- Potremmo arrivare a un consenso.
- Ho alcune riserve per quanto riguarda...
- Penso di potere offrire tutte queste concessioni.
- Posso fare una controfferta/controproposta.
- Siamo arrivati a una situazione di stallo.
- L'aspetto più importante per me è...
- La mia intenzione è ... / La mia priorità principale è ...

Per fornire chiarimenti in negoziazioni

- Se ho capito bene, ...

- Che cosa intende esattamente con ...?
- Non sono sicuro/-a se ho capito pienamente questo punto.
- Mi potrebbe spiegare meglio questo punto? / Potrebbe essere più specifico?
- Possiamo riassumere la Sua posizione?

Fraasi di negoziazione per raggiungere un compromesso

- Se fosse disposto/-a a ..., potrei...
- Sono pronto/-a ad accettare la Sua offerta, ci sarebbe però una condizione.
- Sarebbe disposto/-a ad accettare un compromesso?
- In cambio, sarebbe disposto/-a a ...?

Per accettare una proposta di negoziazione

- Penso che abbiamo raggiunto un accordo.
- Penso che abbiamo un'intesa / un accordo.

Fraasi di negoziazione per concludere

- Riassumiamo il nostro accordo. / Confermiamo i dettagli.
- Penso che abbiamo preso in considerazione tutto. / Abbiamo tralasciato qualcosa?

Esercizio 2:

Pensate a un nuovo prodotto o servizio e preparate un pitch di un minuto per presentare i dettagli della vostra idea a un potenziale investitore (il vostro partner).

Poi cambiate ruoli.

Esercizio addizionale:

Date un feedback al vostro partner per quanto riguarda le sue tecniche di negoziazione/la sua performance. Avete notato differenze tra le tecniche di negoziazione nelle vostre culture?

Fonti

Immagine 1 https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Business_presentation_byVectorOpenStock.jpg

Video 1 <http://www.windbusinessfactor.it/news-eventi/startup-e-finanza/pedius-il-pitch-allinvestor-day/18765>