

NEGOZIAZIONE STRATEGICA

L'autore

Luca Brambilla (Milano, 1991) è Direttore dell'Accademia di Comunicazione Strategica, società specializzata nella creazione di Master One to One per Executive di grandi aziende.

Presso POLIMI – Graduate School of Management è Direttore dell'OPP – Online Professional Program in Comunicazione Strategica e Negoziazione: il Metodo O.D.I.[®].

Insegna inoltre come adjunct professor di Comunicazione Strategica e Negoziazione nelle università e business school più importanti d'Italia.

© 2023 Accademia di Comunicazione Strategica
Foro Buonaparte 59 – 20121 Milano
accademia.comunicazionestrategica.it

Tutti i diritti riservati. Nessuna parte di questo libro può essere riprodotta, memorizzata in un sistema che ne permetta l'elaborazione, né trasmessa, in qualsivoglia forma e con qualsivoglia mezzo elettronico o meccanico, né può essere fotocopiata, registrata o riprodotta altrimenti senza previo consenso scritto dell'editore, tranne nel caso di brevi citazioni contenute in articoli di critica o recensioni.

Progetto grafico e copertina: Enrico Guida

Finito di stampare nel mese di gennaio 2023

presso New Press edizioni Srl, Lomazzo (CO) – Italia

L U C A B R A M B I L L A

NEGOZIAZIONE STRATEGICA

IL METODO O.D.I.®



Indice

Prefazione.....	9
Introduzione.....	17
0 What's the goal?.....	23
1 Un nuovo approccio ai conflitti.....	27
1.1 Introduzione alla negoziazione.....	27
1.2 Le scuole negoziali.....	28
1.3 Una nuova scuola negoziale.....	32
1.4 Introduzione alla Negoziazione Strategica.....	35
2 La Comunicazione Strategica.....	45
2.1 Introduzione alla Comunicazione Efficace.....	45
2.2 Dalla Comunicazione Efficace alla Comunicazione Strategica.....	47
2.3 Il Metodo O.D.I.®.....	50
3 Osserva.....	55
3.1 Identificazione degli interessi dell'Io.....	56
3.2 Ipotesi degli interessi del Tu.....	57
3.3 Esplorazione del Contesto.....	58
4 Domanda.....	61
4.1 Verifica delle ipotesi dell'Io.....	65
4.2 Esplorazione degli interessi del Tu.....	69
4.3 Esplorazione ulteriore del Contesto.....	72

5	Intervieni.....	75
5.1	Sistemica della Vendita.....	76
5.2	Sistemica della Negoziazione Pura.....	80
5.3	Sistemica del Change Management.....	82
6	Le fasi del processo negoziale.....	87
6.1	Preparazione.....	87
6.2	Trattativa.....	94
6.3	Accordo.....	97
7	Le strategie negoziali.....	103
7.1	L'approccio distributivo.....	104
7.2	L'approccio integrativo.....	107
7.3	L'evoluzione dell'impostazione classica.....	111
8	Gli stili relazionali.....	113
8.1	La matrice degli stili relazionali®.....	113
8.2	Stili relazionali a confronto.....	118
9	La Ruota del Negoziatore Strategico.....	127
9.1	L'Arco dell'Osserva.....	129
9.2	L'Arco del Domanda.....	131
9.3	L'Arco dell'Intervieni.....	133
9.4	Il Centro della Ruota.....	134
10	L'Arco dell'Osserva.....	137
10.1	Lo studio del mandato.....	137
10.2	L'uso strategico del tempo.....	143
10.3	Il Business Profiling.....	155
11	L'Arco del Domanda.....	197
11.1	I tempi delle domande.....	207
11.2	Le domande sulle emozioni.....	214
11.3	Le domande strategiche.....	217
12	L'Arco dell'Intervieni.....	225

12.1	Tecniche manipolatorie.....	225
12.2	Tecniche persuasive.....	238
12.3	Tecniche strategiche.....	273
	Conclusione.....	291
	Postfazione.....	293
	Bibliografia.....	297