LUCA BRAMBILLA

NEGOZIAZIONE STRATEGICA

IL METODO O.D.I.®

ACS
EDITORE

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

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