



# NEGOZIARE come Socrate, Platone e Aristotele

Dagli antichi filosofi l'arte e la scienza per negoziare meglio

## PANORAMICA

Adatto a:

**A tutti, in particolare ai venditori di qualunque settore, ai capi area e ai manager commerciali Titolari di aziende Manager Dirigenti di organizzazioni**

Formato: 4 moduli di sessioni d'aula (adattabili alle esigenze dell'organizzazione)

Al cuore di ogni negoziazione e ogni vendita di successo ci sono tre competenze cruciali:

- Saper fare le domande giuste
- Suscitare nell'interlocutore interesse per la nostra proposta
- Argomentare in modo efficace

I filosofi dell'antica Grecia si erano resi conto che queste sono abilità cruciali dell'uomo e le avevano analizzate in profondità.

Socrate si rese conto che, ponendo le domande giuste, poteva condurre i suoi studenti a un'illuminazione. È il cosiddetto metodo *maieutico*. Poni le domande giuste nel giusto ordine e virtualmente non avrai mai a che fare con trattative difficili, gestirai un numero molto inferiore di obiezioni e abbrevierai il tuo ciclo di vendita. Adottando un approccio filosofico alle negoziazioni, i tuoi interlocutori avranno già compreso la necessità di adottare il tuo prodotto o servizio prima di porre la domanda finale: "Quindi siamo d'accordo?"

Platone esplorando la psiche umana ha rivelato attraverso il mito dell'auriga che sebbene l'uomo sia un essere razionale deve fare i conti anche con gli aspetti passionali della sua anima: con il coraggio di cercare sempre il meglio ma anche con le pulsioni legate al soddisfacimento dei bisogni materiali. Ci insegna perciò a coinvolgere tutta la 'psiche' dell'interlocutore affinché tutte le sue parti vengano appagate dalla nostra proposta.

Aristotele, infine, il padre della logica, ha esplorato a fondo il modo di argomentare corretto per essere pienamente convincenti. Ha compreso come, organizzando le proprie idee in premesse maggiori e minori e utilizzando il corretto metodo, si giunge a conclusioni vere e convincenti. Seguendo i suoi insegnamenti si impara ad esporre caratteristiche e vantaggi della propria offerta in modo appropriato, ben comprensibile per l'interlocutore ed efficace.

Durante il corso partiremo perciò dalle idee dei tre grandi filosofi, le tradurremo nella pratica quotidiana del lavoro e ci eserciteremo ad applicarla concretamente nelle nostre realtà. Una parte importante del corso sarà infatti dedicata alle esercitazioni pratiche su come formulare le giuste domande, presentare in modo coinvolgente le proprie proposte, argomentare efficacemente.

Il tutto con molto rigore filosofico ma senza alcun grigiore!

## BENEFICI

I risultati che è lecito attendersi da questo corso sono:

- Maggiore consapevolezza del modo di condurre le negoziazioni
- Maggiore sicurezza nella relazione con i propri interlocutori
- Riduzione delle trattative insoddisfacenti perché si sono sottovalutati alcuni passaggi
- Maggiore e più profonda comprensione dell'uomo/interlocutore
- Maggiore efficacia delle proprie argomentazioni

## COME FUNZIONA

Il corso è composto da 4 moduli che possono essere svolti adattandosi al meglio alle esigenze dell'organizzazione o degli allievi: 1 giornata; 2 giornate (con maggiore spazio per le esercitazioni individuali); 4 moduli separati da tenersi in occasione di riunioni aziendali.

Ampio spazio a prove ed esercizi pratici ed in particolare:

- Costruzione del set ordinato delle proprie domande
- Individuazione elementi razionali e passionali della propria proposta
- Costruzione del proprio argomentario