



Non ha senso sbattere le porte quando si possono lasciare socchiuse

J. William Fulbright

Business Profiling, Negotiation & Strategies



L'ESSENZA DI STRANEGO

STRANEGO, acronimo di “Strategic Negotiation”, offre servizi di consulenza e sviluppo delle competenze negoziali altamente specializzati e innovativi, grazie ad un approccio interdisciplinare, che combina tecniche di Profiling simili a quelle utilizzate dall’FBI, scienze cognitive e comportamentali, e pratiche negoziali di eccellenza.

Il metodo STRANEGO è il risultato di un’attenta analisi, integrazione e approfondimento delle aree e delle tematiche specifiche della ricerca più avanzata in tali ambiti, offrendo una prospettiva vincente e costantemente aggiornata, in linea con gli sviluppi e le dinamiche presenti sul mercato. La preparazione professionale e la pratica approfondita a livello internazionale dei professionisti STRANEGO hanno permesso un’elevata specializzazione nell’ambito delle negoziazioni particolarmente complesse e caratterizzate da condizioni e vissuti emotivi straordinariamente coinvolgenti e pressanti.

Larissa Bigiordi, Managing Director di STRANEGO ITALIA, è una esperta di strategia commerciale e negoziazione ed è la forza motrice che guida l’azienda verso risultati straordinari.



PARLIAMOCI CHIARO

Vogliamo vincere – sempre!

Questa è la nostra massima - Una cosa è certa: un compromesso non rappresenta una vera vittoria. Prendiamo ad esempio la finale di un campionato di calcio. Quanti saranno i posti assegnati in cima al podio? Così come nello sport, anche nell'ambito delle negoziazioni commerciali raggiungere una „vittoria“ implica il conseguimento di un vantaggio in una competizione. È piuttosto comune sentire affermazioni come: “La squadra più astuta ha vinto la partita!”

Per questo motivo, piccoli stratagemmi, ritardi e bluff, possono certamente essere considerati ammessi. Tuttavia, sia nello sport che nelle negoziazioni esiste un limite etico invalicabile: l'inganno! Questa pratica la respingiamo categoricamente! Affrontiamo apertamente le strategie essenziali per conseguire il successo!

Chi negozia ha avversari!

Partiamo dal presupposto che considerare la controparte come un „partner“ nella negoziazione non corrisponde alla realtà, indipendentemente dalla natura del nostro rapporto con essa, anche qualora fosse addirittura un amico.

Lo stesso avviene nello sport, dove non si parla di squadra „partner“, bensì di squadra „avversaria“. Sul campo, l'obiettivo principale è conquistare il punto e solo dopo la partita ci si scambia una stretta di mano.

È di fondamentale importanza affrontare la negoziazione in modo corretto sin dall'inizio, evitando che le emozioni influenzino la nostra determinazione nel raggiungere pienamente i nostri obiettivi.

I negoziatori professionisti si concentrano sul contenuto della negoziazione e adottano un approccio obiettivo.

Chi negozia deve avere l'obiettivo di vincere!

In molti paesi, il termine “compromesso” assume un'accezione negativa ed è sinonimo di sconfitta. Di fatto, i compromessi conducono ad un unico risultato: nessuno vince e tutti perdono. Nell'ambito della nostra consulenza negoziale non sentirete mai parlare del compromesso come un obiettivo da raggiungere, né miriamo a raggiungere un risultato “Win-Win” a priori.

In generale, chi aspira alla vittoria viene spesso etichettato come spietato, arrogante e senza scrupoli. Tuttavia, i veri professionisti della negoziazione vincono e lo fanno anche attraverso la gentilezza, il carisma, il rispetto, l'autocontrollo emotivo e l'empatia tattica. Queste qualità non solo accompagnano la loro vittoria, ma sono parte integrante del loro successo.

Chi negozia vuole qualcosa dalla sua controparte!

Per ottenere il successo in una negoziazione, è spesso necessario indurre l'avversario a prendere decisioni che divergono dai suoi interessi e dalle sue intenzioni iniziali.

Diciamolo apertamente: il nostro obiettivo è persuadere il nostro avversario. Tuttavia, è interessante notare come il termine “persuasione” sia spesso associato a connotazioni negative, malgrado la sua definizione corretta si riferisca all'influenza mirata, ossia all'atto di “indurre qualcuno a credere, dire o fare qualcosa”. Nel contesto del processo negoziale, di fatto, questa pratica rappresenta una dinamica costante.

Un negoziatore esperto cerca abilmente di stimolare comportamenti favorevoli per sé nell'avversario, senza necessariamente danneggiarlo.

Chi gioca a carte scoperte perde!

Chi gioca a carte scoperte viene considerato corretto, onesto e leale. Tuttavia, in una negoziazione, questa strategia può rivelarsi un errore fatale! Chi sarebbe davvero disposto a illustrare apertamente al proprio avversario negoziale la soglia minima di prezzo, o a rivelare i propri costi di produzione, o addirittura l'obiettivo che sta perseguendo?

Un vero professionista della negoziazione sa che giocare a carte coperte è un requisito indispensabile per ottenere il successo desiderato!

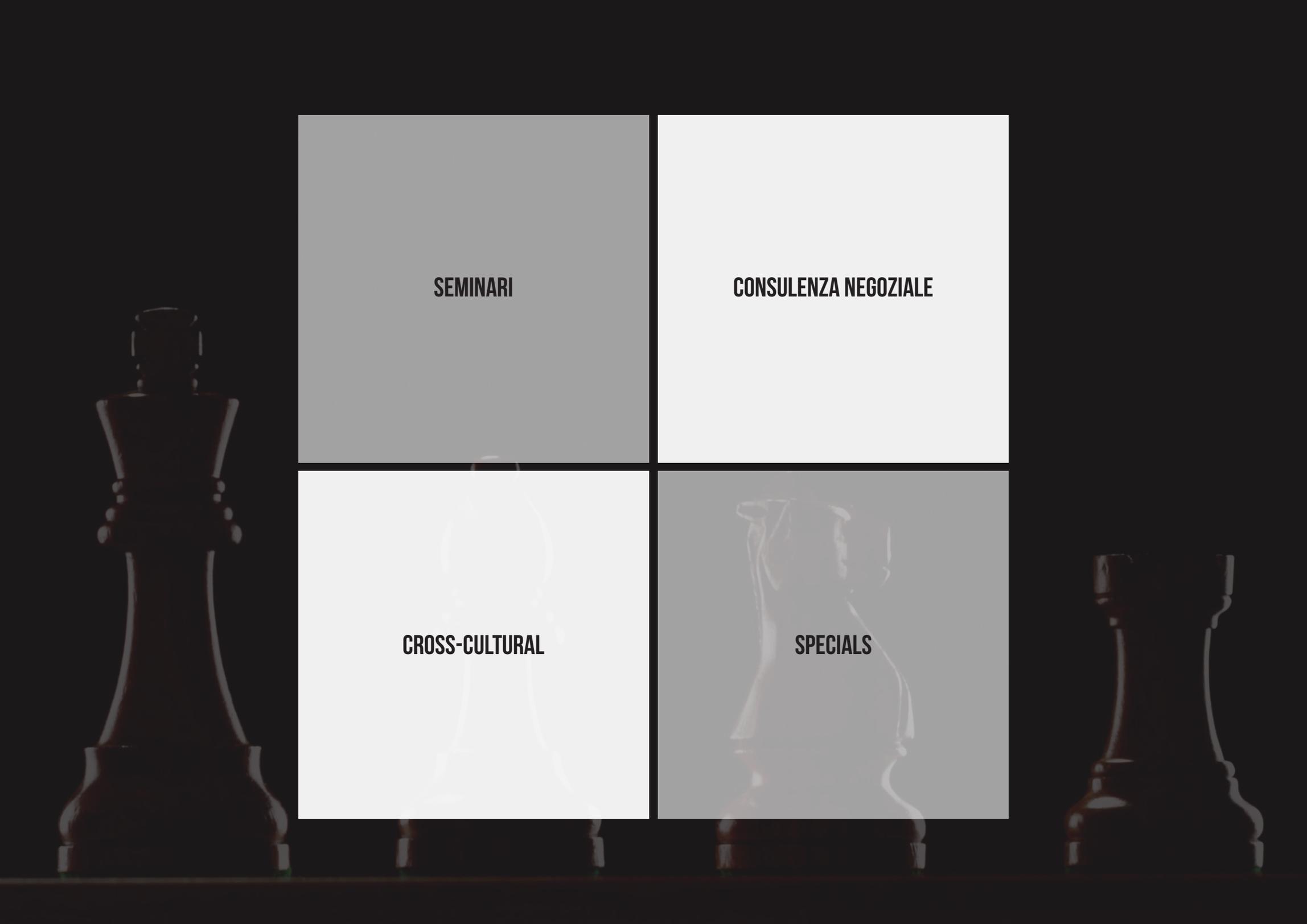
Affinché i negoziati possano progredire, è necessario che vi sia un ambiente
in cui vige un certo equilibrio di potere

Henry Kissinger



Un equilibrio di potere si può influenzare
a proprio favore.

Larissa Bigiordi

The image features a 2x2 grid of colored squares centered on a dark background. The top-left square is light gray and contains the text 'SEMINARI'. The top-right square is white and contains the text 'CONSULENZA NEGOZIALE'. The bottom-left square is white and contains the text 'CROSS-CULTURAL'. The bottom-right square is light gray and contains the text 'SPECIALS'. In the background, there are four chess pieces: a king on the left, a queen in the center, a knight on the right, and a rook on the far right. The pieces are rendered in a dark, semi-transparent style.

SEMINARI

CONSULENZA NEGOZIALE

CROSS-CULTURAL

SPECIALS

SEMINARI | STRATEGIC PROFILING NEGOTIATOR

LA VOSTRA ESIGENZA

Distinguervi come professionista nel mondo delle negoziazioni e accrescere le vostre competenze personali e professionali, o quelle dei vostri dipendenti e collaboratori, mediante una formazione innovativa e di alto livello

LA NOSTRA SOLUZIONE

I seminari STRANEGO offrono la chiave per distinguersi e dominare nel mondo delle negoziazioni.

Esploriamo concetti interdisciplinari e innovativi che vi consentiranno di eccellere nel mondo delle negoziazioni. Il nostro percorso formativo, che va dal livello base al livello avanzato, introduce e approfondisce elementi esclusivi del metodo STRANEGO. Questo vi permette di ottenere una prospettiva straordinaria e unica sulle negoziazioni.

Tutti i seminari STRANEGO possono essere svolti direttamente presso le aziende, come un seminario "IN-HOUSE". Questa opzione consente di promuovere lo sviluppo delle competenze negoziali di tutti i membri del team in un ambiente familiare e su misura.

Al completamento di ogni seminario, verrà rilasciato un certificato sulla base di un'attenta valutazione delle competenze acquisite durante il corso.



INSIGHTS

In un contesto di mercato dinamico e complesso, investire nella formazione dei nuovi talenti e costruire una squadra di professionisti pronti all'azione si è rivelata una scelta strategica aziendale altamente efficace. Nel settore delle negoziazioni, una formazione tempestiva per le giovani risorse sin dalle prime fasi della loro carriera, garantisce un approccio vincente e sicuro, conferendo un vantaggio competitivo immediato all'azienda.

Tuttavia, gestire il processo negoziale con successo impone, al contempo, lo sviluppo di svariate competenze strettamente interconnesse, come la gestione adeguata delle emozioni, una solida capacità di risoluzione dei problemi, una comunicazione efficace e persuasiva, e ancora, un Mindset allineato agli obiettivi. Queste competenze, conosciute come „soft skills”, sono parte integrante del processo della negoziazione.

Il seminario “INSIGHTS” di STRANEGO, appositamente dedicato alle giovani risorse o a coloro che si avvicinano al mondo delle negoziazioni, affronta gli elementi chiave delle competenze trasversali (soft skills) necessarie e strettamente connesse alle competenze negoziali e fornisce una solida base dei fondamenti della negoziazione per diventare negoziatori di eccellenza.

ESSENTIAL

Il seminario „ESSENTIAL“ si propone di offrire un'esperienza coinvolgente a coloro che desiderano esplorare il mondo della negoziazione professionale. Gli argomenti trattati forniscono una panoramica approfondita delle tematiche fondamentali connesse alla negoziazione. Verranno presi in esame argomenti cruciali come l'aver un corretto Mindset, la comunicazione persuasiva, le dinamiche di potere, la manipolazione, nonché la gestione efficace delle obiezioni, e molto altro ancora.

Durante l'esperienza formativa, i partecipanti avranno l'opportunità di apprendere le tecniche e le strategie di negoziazione STRANEGO, particolarmente efficaci grazie ad un approccio olistico, che mantiene un'attenzione costante verso gli aspetti legati alle scienze cognitive e sociali che influenzano tale processo.

I nuovi concetti appresi potranno essere prontamente implementati nel proprio contesto professionale, permettendo ai partecipanti di adottare un approccio alla negoziazione con maggiore sicurezza e competenza e affermarsi con determinazione anche nei confronti degli avversari più esperti.

PRO

Il seminario „Negoziazione PRO“ è rivolto a professionisti con un solido background nel campo delle negoziazioni che ambiscono a padroneggiare l'arte della negoziazione. Grazie all'applicazione di strategie basate sulle più recenti scoperte nel campo psicologico e all'adozione di metodologie simili al „Profiling“ utilizzato dall'FBI, il seminario offre tecniche avanzate che consentono di controllare e governare la negoziazione in qualsiasi momento. Durante il corso, verranno affrontati diversi temi ed aspetti fondamentali.

Particolare attenzione sarà rivolta agli errori sistematici inconsci che spesso influenzano il comportamento negoziale, ai metodi per una preparazione analitica, alla gestione delle emozioni durante le negoziazioni, all'interpretazione dei segnali non verbali significativi e all'abilità di influenzare in modo persuasivo l'avversario, nonché alla formazione di un team negoziale efficace volto a creare sinergie strategiche vincenti.



CONSULENZA NEGOZIALE

LA VOSTRA ESIGENZA

Consulenza, supporto attivo o coaching negoziale.

LA NOSTRA SOLUZIONE

Le cosiddette negoziazioni estreme sono altamente complesse e richiedono una preparazione intensa e professionale. L'essenza di questa preparazione risiede nell'elaborazione di una strategia di negoziazione appositamente calibrata - in base alle sfide da affrontare.

Diversi fattori influenzano le negoziazioni, tra cui il contesto in cui si svolgono, la natura del rapporto con la controparte e la presenza o l'assenza di aspetti interculturali da considerare, e molto altro ancora.

Un ulteriore fattore decisivo è certamente rappresentato dal metodo applicato: l'impiego di tecniche di negoziazione che spaziano dalle classiche alle più avanzate, come i noti „Principi di Harvard“ e i „Principi dell'FBI“, insieme a strumenti avanzati di profilazione, sono elementi indispensabili per raggiungere il successo.

I NOSTRI SERVIZI

- Profiling dei parametri esistenti relativi alla negoziazione
- Profiling degli avversari negoziali, persone e aziende
- Profiling e definizione degli obiettivi da raggiungere
- Composizione di un team negoziale ottimale
- Definizione e sviluppo di specifiche strategie e di metodi negoziali dedicati
- Su richiesta, affiancamento attivo nella negoziazione da parte di esperti



CROSS-CULTURAL

LA VOSTRA ESIGENZA

Sviluppare ulteriormente la conoscenza interculturale e/o ricevere un supporto concreto per gestire adeguatamente il processo negoziale con aziende appartenenti a culture diverse.

LA NOSTRA SOLUZIONE

Nella cosiddetta era della globalizzazione, le negoziazioni richiedono una profonda comprensione delle mentalità, culture e schemi comportamentali caratteristici dei vari paesi coinvolti.

Il nostro obiettivo è ampliare e integrare ulteriormente le vostre competenze interculturali, aiutandovi a evitare errori di valutazione.

Vi forniremo le abilità necessarie per comprendere le diverse strutture di personalità e gli stili di negoziazione profondamente radicati nelle peculiarità culturali, per poterle integrare efficacemente nella vostra strategia negoziale.

La nostra proposta comprende:

- Seminari focalizzati sulle negoziazioni interculturali
- Supporto mirato e preparazione su misura per negoziazioni specifiche

SEMINARI ALL'ESTERO

Nei paesi extraeuropei è luogo comune pensare che gli europei siano tutti uguali e che di conseguenza non vi sia alcuna differenza in termini di negoziazione.

Eppure, in Europa e nelle aree confinanti vi sono 47 stati indipendenti e all'incirca 150 lingue diverse; di queste 24 sono lingue ufficiali e lingue di lavoro riconosciute nella sola UE.



SPECIALS

LA VOSTRA ESIGENZA

- Approfondire aspetti specifici
- Esercitarvi e interiorizzare i concetti appresi

LA NOSTRA SOLUZIONE

Seminari di approfondimento

Seminari dedicati su richiesta che mirano ad approfondire e dettagliare specifiche aree tematiche e concetti negoziali appresi, in base alle necessità aziendali o individuali.

Training con attori

Per diventare veri e propri esperti della negoziazione, è necessario acquisire abilità pratiche attraverso l'esercizio attivo. Le sessioni di Training STRANEGO costituiscono un'opportunità straordinaria: All'interno di un contesto altamente potenziante, sarà possibile esercitarsi in un ambiente protetto, mettendo alla prova le proprie abilità e mettendo in pratica i concetti appresi.

Le sessioni di Training STRANEGO offrono simulazioni realistiche di una vasta gamma di situazioni negoziali. Le tipologie di Training possono variare in base alle necessità e includono la possibilità di negoziare con attori professionisti appositamente formati per ricreare dinamiche negoziali realistiche, permettendo ai partecipanti di interagire con persone che si comportano come avversari negoziali reali.

Questo livello di coinvolgimento e realismo consente ai partecipanti di sviluppare una migliore comprensione delle dinamiche complesse che possono emergere durante una negoziazione reale e di perfezionare le proprie competenze in modo stabile e duraturo.

STRANEGO

Business Profiling, Negotiation & Strategies



STRAtegic **NEGO**tiation

www.stranego-italy.it