

La pagina Facebook:
PMI Southern Italy Chapter



Il sito web:
www.pmi-sic.org

**Per rimanere
in contatto con il
chapter**

Scegliendo uno di questi modi,
o tutti, sarete sempre aggiornati
sulle attività del Chapter e
potrete condividerle a vostra
volta.



La pagina LinkedIn:
PMI Southern Italy Chapter



**Project
Management
Institute®
Southern Italy**



Negoziazione distributiva e negoziazione integrativa

Le tipologie di accordo negoziale

Speaker: Luca Baiguini

Data: 12 febbraio 2021

Il conflitto

**Il conflitto può essere definito
come una relazione con tre caratteristiche:**

- la presenza di **assetti motivazionali contrastanti**
- un contesto di **interdipendenza**
- la presenza di **risorse scarse**

Affrontare un conflitto





Il tessuto della negoziazione

Decision making

Relazione

CASO

La negoziazione tra un editore musicale ed un musicista

(Marco Mariani - Decidere e negoziare)

Il processo negoziale

Prima proposta dell'editore

200 pagine

CD

Prezzo 25 €

Royalty 10%

Anticipo 1000 Euro

(Copertina classica)

Controproposta del musicista

< 100 pagine

DVD

Prezzo 19 €

(Royalty 10%)

Anticipo 2500 Euro

Copertina con fotografia

Seconda proposta dell'editore

160 pagine

DVD

Prezzo 22 €

Royalty 8%

Anticipo 1500 Euro

Copertina classica colorata

La prima decisione: Il dilemma del negoziatore

Negoziazione **distributiva**

o

Negoziazione **integrativa**

Il dilemma del negoziatore

Negoziazione distributiva

L'obiettivo delle parti è **distribuire il valore esistente**

Le informazioni vengono percepite dalla controparte come un mezzo per accumulare potere contrattuale

- **Fornire informazioni** significative è svantaggioso
- **Ottenere informazioni** significative può rappresentare un vantaggio fondamentale

Il dilemma del negoziatore

Negoziazione integrativa

L'obiettivo delle parti è **far crescere il valore** prima di (eventualmente) distribuirlo

Le informazioni vengono percepite dalla controparte come strumenti per generare valore

- Può essere utile:
 - **Fornire informazioni** significative sulla propria situazione
 - **Spiegare la ragioni** che spingono a cercare un accordo
 - **Esplicitare interessi, vincoli, preferenze**
- L'uso di queste informazioni può portare a:
 - Trovare soluzioni addizionali
 - Trovare opzioni creative

SET NEGOZIALE

Distributivo

Integrativo



La seconda decisione: Quale tipo di accordo?

Compromesso semplice

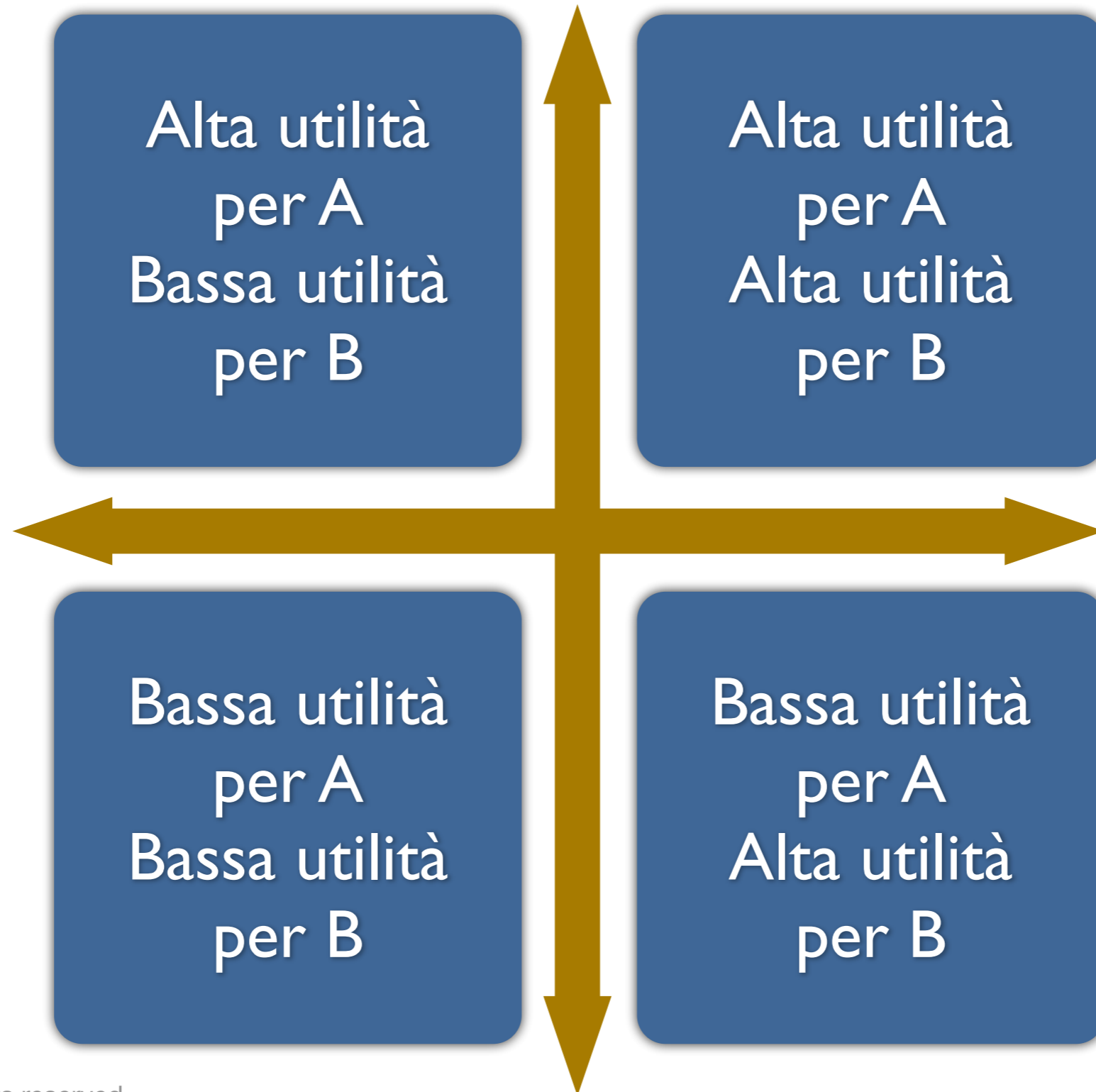
La parti si **spartiscono** il valore di ciascun item presente sul tavolo negoziale

La seconda decisione: Quale tipo di accordo?

Mutua concessione

Le parti si **scambiano** item negoziali con l'obiettivo di spartire il valore in modo efficiente

Il portafoglio negoziale



La seconda decisione: Quale tipo di accordo?

Compensazione

Le parti **aggiungono** contropartite in modo da favorire l'accordo aumentandone il valore o riducendo le aree di divergenza fra interessi, obiettivi, valori

La seconda decisione: Quale tipo di accordo?

Novazione

Le parti **trasformano** l'oggetto negoziale o creano alternative nuove di convergenza, alla ricerca di soluzioni creative del conflitto

SET NEGOZIALE

Distributivo

Integrativo



Compromesso
semplice

Mutua
concessione

Compensazione

Novazione

TIPOLOGIE DI ACCORDO

Contatti

e-mail baiguini@mip.polimi.it

blog: www.lucabaiguini.com

Linkedin <https://it.linkedin.com/in/lucabaiguini>