

Trattativa

Prima della lezione...

Nel corso della lezione telefonica, esaminerai un nuovo vocabolario e lo metterai in pratica. Per iniziare, dai un'occhiata al vocabolario essenziale sull'altro lato del foglio e poi fai gli esercizi qui sotto. Se hai bisogno di aiuto per capire il significato, puoi consultare un dizionario. Le risposte verranno analizzate con l'insegnante durante la lezione.

1. Abbina le parole alle definizioni.

- | | |
|----------------|--|
| a) compromesso | 1. disposti a prendere in considerazione nuovi suggerimenti o idee |
| b) concessio | 2. discutere sul prezzo di qualcosa nella speranza che venga ridotto |
| c) consenso | 3. il potere di influenzare una situazione |
| d) impasse | 4. un accordo che prevede concessioni da entrambe le parti |
| e) influenza | 5. qualcosa che è concesso in risposta a una richiesta |
| f) ricettivo | 6. smettere di litigare o discutere; cedere |
| g) arrendersi | 7. una situazione in cui non è possibile fare progressi |
| h) contrattare | 8. una richiesta definitiva senza possibilità di ulteriori compromessi |
| i) ultimatum | 9. accordo generale |



2. Completa le frasi sottostanti con il vocabolario essenziale sull'altro lato del foglio.

- Alla fine mi è stato dato un _____ e quindi ho dovuto cedere.
- Essere _____ è molto vantaggioso negli affari e nelle trattative.
- Le due parti hanno raggiunto _____ un e quel giorno non è stato possibile giungere a una conclusione.
- C'era stato un _____ tra i due negoziatori. Entrambi stavano trattando su condizioni diverse.
- A volte è meglio trovare un _____ piuttosto che essere troppo testardi. Un buon negoziatore sa quando farlo.
- Essere _____ a volte può essere uno svantaggio, perché significa che raramente si raggiunge un accordo nelle trattative.
- È molto raro che ci sia un _____ nelle trattative. Le due parti hanno solitamente interessi diversi.
- Penso che avremmo più _____ se dicessimo che vogliamo rivolgerci a un altro fornitore se non ci fanno delle concessioni.

Trattativa

Per iniziare

1. Devi negoziare molto nel tuo lavoro?
2. Le trattative sono difficili di solito?

Vocabolario essenziale

scambiare
trattare
concessioni
persuasivo
ultimatum
consenso
controproposta
equivoco
raggiungere un accordo
inflexibile
contrattare
ricettivo
arrendersi
compromesso
provocatore
scettico
influenza
impasse

Frase chiave

Vediamo alcune frasi chiave che ti aiuteranno ad esprimerti durante il gioco di ruolo.

Possiamo incontrarci a metà strada?	Se doveste ... saremmo pronti a ...
Dato il contesto, credo che sarebbe meglio ...	La questione più importante per noi è ...
Ho qualche riserva al riguardo perché ...	Che cosa avevi in mente?
Dovrò consultarmi con i miei colleghi e farvi sapere.	Quello che vorrei proporre / suggerire è...
Temo che la cifra da lei indicata non sia assolutamente sostenibile.	E se dovessimo..

Parlare

L'insegnante ti porrà una serie di domande relative all'argomento della lezione. Nelle tue risposte includi i vocaboli e le frasi chiave.

Gioco di ruolo

1. Sei proprietario di una libreria. Sei interessato a tenere in magazzino una collana di libri di consultazione che sarà pubblicata tra tre mesi. Hai un incontro con l'editore (il tuo insegnante). L'ideale sarebbe ordinare 150 copie con uno sconto del 40%. Raggiungi un accordo con l'editore.
2. Il contratto di pulizia della tua azienda è stato rinnovato. In qualità di responsabile delle strutture, è tuo compito assicurarti di ottenere il miglior accordo possibile dal tuo fornitore. Hai un incontro con il responsabile di un'impresa di pulizie (il tuo insegnante) per discutere la possibilità di affidare il contratto a loro.