



IL MANAGER DELLA TRATTATIVA

LE SFIDE CHE OGNI GIORNO ANIMANO I NOSTRI MANAGER SONO CONTINUE E SEMPRE DI PIÙ HANNO BISOGNO DI UN TEAM COESO, VINCENTE E DINAMICO PER RAGGIUNGERE GLI OBIETTIVI DI BUSINESS

Anche oggi è lunedì e Mr. Saving, un manager sulla quarantina dal veloce capello brizzolato, arriva in azienda con il suo sorriso fresco e carico, per dare inizio ad un'altra settimana di fioretto. La scrivania lo attende, accende il pc touch e con fastidio guarda la pila di cartelline e documenti che gli ricordano ogni giorno l'obiettivo dell'anno: eliminare dalla scrivania telefono e carta, sostituite inesorabilmente da mail e scanner. Un progetto ambizioso, forse lontano, ma suggerisce il giusto approccio, efficiente e funzionale, con un solo limite: forse è un po' glaciale? È sempre difficile camminare sul filo delle relazioni, coniugando operatività e umanità, soprattutto in considerazione della grande variabile: il fattore tempo.

Le sfide che ogni giorno animano i nostri manager sono continue e sempre di più hanno bisogno di un team coeso, vincente e dinamico per raggiungere gli obiettivi di business. E uno dei temi più delicati è quello della negoziazione o ancor meglio della



trattativa. I processi e le procedure consolidate nel tempo inducono a seguire la strada e non a fare deviazioni. Ma non è possibile fare di più con meno seguendo lo stesso tracciato, è necessario attuare politiche differenti, condividere le nuove strategie con la rete

di fornitori che sono sempre di più business partner. Per questo la formazione si sta trasformando da sequenza di nozioni a percorsi di apprendimento, in cui il formatore coach è un facilitatore che indaga le dinamiche comportamentali per guidare le persone a instaurare relazioni efficaci e vincenti●

È SEMPRE DIFFICILE
CAMMINARE SUL FILO
DELLE RELAZIONI,
CONIUGANDO
OPERATIVITÀ E UMANITÀ,
SOPRATTUTTO IN
CONSIDERAZIONE DELLA
GRANDE VARIABILE: IL
FATTORE TEMPO
