

# Guida in 5 Passi alla Preparazione Negoziabile: Il Metodo Leigh Thompson

Secondo Leigh Thompson, l'80% dello sforzo in una negoziazione deve essere dedicato alla preparazione. Una preparazione efficace non si basa sull'intuizione, ma su un'analisi sistematica dei propri obiettivi, dei limiti e della controparte per evitare le trappole negoziali comuni.

## STRATEGIA PERSONALE (DEFINIRE I PROPRI LIMITI)

### 1. Definire il Target Point

Identificare l'esito ideale e ambizioso che si desidera ottenere dalla trattativa.

### 2. Valutare e Migliorare la MAAN

Consolidare la Migliore Alternativa a un Accordo Negoziato per aumentare il proprio potere.

### 3. Determinare il Punto di Riserva

Stabilire il limite minimo basato sulla realtà oltre il quale è preferibile abbandonare l'accordo.

### 4. Identificare Molteplici Questioni

Scomporre la trattativa in più temi oltre al prezzo per creare spazio di manovra.

## STRATEGIA DI SCENARIO (ANALIZZARE IL CONTESTO E L'ALTRO)

### 5. Valutare la Controparte

Ricercare gli interessi profondi e la MAAN altrui per prevederne le mosse.

Sintesi dei concetti chiave della preparazione secondo Thompson.

<b>Termine Chiave:</b> Target Point	<b>Definizione Strategica:</b> L'obiettivo ottimale e ambizioso.
<b>Termine Chiave:</b> MAAN (BATNA)	<b>Definizione Strategica:</b> La tua forza se l'accordo salta.
<b>Termine Chiave:</b> Punto di Riserva	<b>Definizione Strategica:</b> Il "bottom line" derivato dalla tua MAAN.