



REPORT NEGOZIALE

Perché perdi trattative (e come evitarlo)

**Analisi delle tue risposte e identificazione del tuo profilo negoziale
(Documento riservato)**

Progettato da:
Loris Comisso



INTRODUZIONE

Ciao,

hai appena completato il Test **“Perché perdi trattative (e come evitarlo)”**.

Questo report ti permette di:

- interpretare le tue risposte,
- calcolare il tuo punteggio totale,
- individuare il tuo profilo negoziale,
- scoprire quali sono le tue leve di miglioramento,
- applicare subito consigli operativi validi per la prossima trattativa.

La tua autovalutazione è uno strumento strategico: più sei onesto nella lettura, più questo documento diventa utile. Sempre che tu sia stato altrettanto onesto nelle risposte al questionario.



COME CALCOLARE IL TUO PUNTEGGIO

Il test è composto da 12 domande, ognuna con punteggio da 1 a 5.

- 1 = Mai
- 2 = Raramente
- 3 = Qualche volta
- 4 = Spesso
- 5 = Sempre

👉 Somma tutti i valori delle 12 risposte.

Il tuo punteggio totale sarà compreso tra 12 e 60.

Annota qui il tuo risultato:

Punteggio totale: _____



COME INTERPRETARE IL TUO RISULTATO

Usa questa tabella:

Punteggio Totale	Profilo
41-60	■ L'Improvvisatore Ottimista
31-40	■ Il Negoziante Remissivo
21-30	■ Il Tecnico Freddo
≤20	■ Lo Stratega Evoluto

Ora scorri alla sezione del tuo profilo e leggi attentamente le descrizioni e le azioni consigliate (Le sezioni sono tutte incluse nel report per permettere l'autovalutazione autonoma).

Leggi tutti i profili: **ti servirà anche per riconoscere chi hai davanti nelle tue trattative.**



PROFILO 1 – L'IMPROVVISATORE OTTIMISTA

(41–60 punti)

Ti affidi più all'istinto che alla preparazione.

Hai carisma, velocità e sicurezza, ma rischi di confondere la fiducia con il controllo.

Punti di attenzione

- Parti senza un piano chiaro.
- Ti basi sull'esperienza più che sui dati.
- Vivi la trattativa come qualcosa da "vincere".

Cosa fare subito

1. Definisci obiettivi minimo–target–ottimale prima di iniziare.
2. Prepara scenari alternativi (BATNA) per non dover cedere.
3. Riduci del 50% il tempo in cui parli nei primi 5 minuti: ascolta.

Modulo chiave del Metodo A.C.C.O.R.D.O.®
Analisi Strategica + Conoscenza del Cliente



PROFILO 2 – IL NEGOZIANTE REMISSIVO

(31–40 punti)

Dai molto peso alla relazione e poco alla difesa del valore.

Agisci in buona fede, ma rischi costantemente di svenderti.

Punti di attenzione

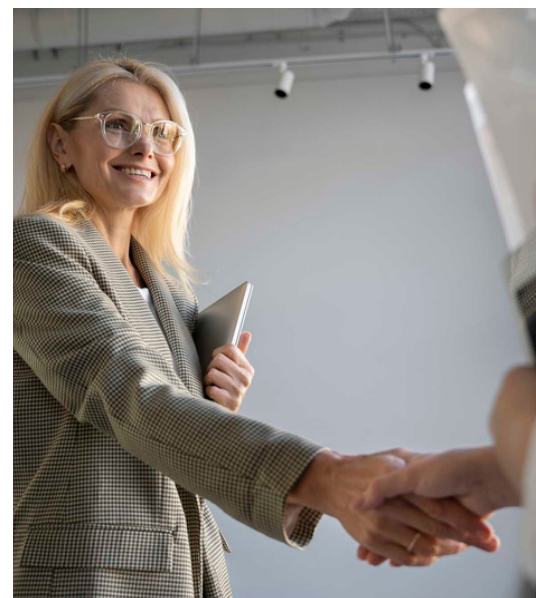
- Cedi troppo presto.
- Eviti il confronto diretto.
- Teme di deludere o perdere il cliente.

Cosa fare subito

1. Considera il conflitto come ricerca di valore, non come scontro.
2. Allenati a dire "no" con eleganza (es. "Preferisco trovare un accordo che funzioni per entrambi").
3. Definisci una BATNA forte per aumentare la sicurezza.

Modulo chiave del Metodo A.C.C.O.R.D.O.®

Difesa del Valore + Obiettivi Chiari



PROFILO 3 – IL TECNICO FREDDO

(21–30 punti)

Hai rigurosità, logica e precisione.

Il rischio? Essere percepito come competente ma distante.

Punti di attenzione

- Troppa analisi, poca empatia.
- Scarsa gestione del clima emotivo.
- Rigidità percepita dall'interlocutore.

Cosa fare subito

1. Dedica i primi 2 minuti solo all'ascolto attivo.
2. Usa domande aperte per esplorare motivazioni nascoste.
3. Parafrasa ("Se ho capito bene..."): aumenta fiducia e collaborazione.

Modulo chiave del Metodo A.C.C.O.R.D.O.®
Relazione Strategica + Empatia Operativa



PROFILO 4 – LO STRATEGA EVOLUTO

(≤20 punti)

Hai già un ottimo equilibrio.

Gestisci la trattativa con maturità, ascolto e preparazione.

Punti di forza

- Sai quando parlare e quando ascoltare.
- Pianifichi senza diventare rigido.
- Costruisci collaborazione senza perdere autorevolezza.

Dove puoi ancora crescere

1. Perfeziona la gestione delle variabili nascoste.
2. Migliora nella lettura dei segnali deboli.
3. Continua ad aggiornarti: l'eccellenza è evolutiva.

Modulo chiave del Metodo A.C.C.O.R.D.O.®

Ottimizzazione Continua



BONUS – LA CHIAVE NASCOSTA DELLA NEGOZIAZIONE

Nel test hai misurato 6 aree cruciali.

Ma la settima – volutamente non testata – è la competenza che distingue i migliori negoziatori al mondo.

★ La Competenza Culturale e Comunicativa

È la capacità di:

- modulare tono, ritmo, linguaggio e stile,
- adattarsi alla cultura decisionale dell'interlocutore,
- evitare incomprensioni sottili,
- usare parole che creano fiducia e non pressione.

Non vince chi parla meglio.
Vince chi si adatta meglio.

Il vero vantaggio competitivo è invisibile agli occhi...ma non ai risultati.



IL TUO PROSSIMO PASSO

Per completare la tua evoluzione negoziale, riceverai:

- l'accesso gratuito ai webinar: www.loriscomisso.it
- l'ingresso alla community "La Stanza della Negoziazione"
- l'accesso ai podcast "Storie di Negoziazione" e "Dentro la Negoziazione"
- oltre che una sorpresa del valore di € 1.200,00 + iva. Verifica le mail

Questo è il momento di trasformare consapevolezza in strategia.

A presto,

Loris Comisso

Titolare di Business Formula e Docente in Comunicazione & Leadership dal 1998. Percorso Leadership, Sales Management e General Management alla SDA Bocconi di Milano, Executive Master in Leadership, Empowerment e Change Management alla Sole24Ore Business School, Master PNL e Leadership Sistemica. Certificazione qualifica formatore manageriale specialista 8° livello EQF Apaform. Fondatore del Business Talk e di Master Class Esperienziali per la Classe Dirigente delle Aziende. Ideatore del portale per la formazione professionale on line salmoneindaco.it. Editore e autore dei libri, in seconda ristampa, "Cambiare si può" (2013), "Protagonista dei tuoi Risultati" (2015) "Condurre un'impresa" (2019) e "Perché io Valgo!?! " (2024).



GRAZIE!

"Non si tratta di avere le risposte, ma di fare le domande giuste. Perché la strategia, seppur geniale, non produce risultati senza una cultura che la sappia trasformare in azione. Il mio lavoro è esattamente questo: creare le fondamenta per una cultura del successo commerciale nelle aziende." Loris Comisso