

A2.41 Opinioni e negoziazioni

<https://app.colanguage.com/it/italiano/programma/a2/41>



La discussione	Persuasivo
Il discorso	Convincente
Il disaccordo	Avere un'opinione
Il compromesso	Condividere un'idea
L'offerta	Credere
La controfferta	Convincere
La negoziazione	Rifiutare
Il risultato	

1. Dialogo: Opinioni e trattative con il cliente

Claudio: Sto rivedendo le slide per domani; secondo me non vanno bene, sono troppo dense.

Ilaria: Però ieri il direttore ha detto che era soddisfatto della struttura.

Claudio: Sì, ma vorrei un discorso più chiaro, con meno numeri all'inizio.

Ilaria: Potremmo aggiungere un esempio concreto per rendere la comunicazione più persuasiva.

Claudio: Sì, sono d'accordo. In questo modo possiamo convincere meglio il cliente.

Ilaria: Però non voglio togliere i dati principali del progetto.

Claudio: Allora cerchiamo un compromesso? Possiamo usare delle slide meno dense, mantenendo comunque i numeri essenziali.

Ilaria: Mi sembra una buona idea; magari possiamo anche mostrare due soluzioni, non una sola.

Claudio: Allora preparo una controfferta per avere subito due soluzioni disponibili.

Ilaria: Perfetto, allora mandami la versione finale prima delle 18:00 così la rivedo con calma.

1. Leggi il dialogo. Dove si trovano Claudio e Ilaria?

- a. In ufficio, mentre preparano una presentazione per un cliente
- b. A casa, mentre organizzano una vacanza
- c. Al ristorante, mentre scelgono il menù per una cena tra amici
- d. All'università, mentre preparano un esame di storia

2. Perché Claudio non è soddisfatto delle slide?

- a. Perché il direttore le ha rifiutate
- b. Perché secondo lui sono troppo dense e con troppi numeri all'inizio
- c. Perché non ci sono abbastanza dati tecnici
- d. Perché ci sono troppi colori e immagini

1-a 2-b

2. Grammatica: Il discorso indiretto con il passato prossimo

Si usa per riportare qualcosa avvenuta del passato.



1. La formula è: verbo + "che" + passato prossimo.

Azione passata

Marco dice: "Sono stato al mercato." (*Marco dice: "Sono stato al mercato."*)

Giulia pensa: "Ha convinto tutti." (*Giulia pensa: "Ha convinto tutti."*)

Fabio dice: "Ho rifiutato l'offerta." (*Fabio dice: "Ho rifiutato l'offerta."*)

Paolo e Maria dicono: "Abbiamo fatto un compromesso." (*Paolo e Maria dicono: "Abbiamo fatto un compromesso."*)

Frase indiretta

Marco **dice che è stato** al mercato. (*Marco dice che è stato al mercato.*)

Giulia **pensa che hai convinto** tutti. (*Giulia pensa che abbia convinto tutti.*)

Fabio **dice che ha rifiutato** l'offerta. (*Fabio dice che ha rifiutato l'offerta.*)

Paolo e Maria **dicono che hanno fatto** un compromesso. (*Paolo e Maria dicono che hanno fatto un compromesso.*)

1. Il direttore dice che _____ rifiutato la prima offerta del cliente.
a. è b. hanno c. ha rifiuta d. ha
 2. Marta dice che _____ molto persuasiva nella riunione di ieri.
a. ha stata b. è stata c. ha stato d. è stata essere
 3. L'avvocato dice che _____ un buon compromesso nel contratto.
a. hanno fatto b. hanno fare c. ha fatto d. sono fatto
 4. Paolo dice che _____ convinto il cliente con una controfferta chiara.
a. hai b. avete c. sei d. hai convincere
- 1. ha 2. è stata 3. hanno fatto 4. hai**

3. Esercizi

1. Email interna: proposta e controproposta al cliente (Audio disponibile nell'app)

Parole da usare: offerta, negoziazione, controfferta, creduto, disaccordo, convincente, rifiutato, compromesso, risultati



Ieri il team marketing ha presentato una nuova _____ a un importante cliente. Secondo il responsabile, la proposta era chiara e _____, ma il cliente ha _____ alcuni punti sul prezzo. Nel suo report il responsabile scrive che ha _____ molto nel progetto e che ha spiegato bene i _____ attesi.

Oggi l'azienda prepara una _____. Nel testo dell'email il responsabile dice che ha ascoltato con attenzione il _____ del cliente e che vuole trovare un _____. Propone uno sconto piccolo, ma chiede una firma del contratto entro dieci giorni. Alla fine, scrive che spera in una _____ rapida e in un risultato positivo per tutti.

1. Perché il cliente non ha accettato completamente la prima proposta dell'azienda?

2. Che cosa scrive il responsabile nel suo report sulla prima offerta?

2. Scegli la soluzione corretta

1. Ieri in riunione Marco ha detto che _____ la prima offerta del cliente.

- a. rifiutava b. ha rifiutato c. è rifiutato d. ha rifiutata

2. Dopo la riunione tutti hanno detto che _____ alle spiegazioni del direttore.

- a. hanno creduti b. hanno creduto c. credevano d. sono creduti

3. Il direttore ha detto che _____ il cliente proponendo un piccolo sconto.

- a. ha convinciuto b. è convinto c. ha convinto d. convinceva

4. Per il prossimo contratto noi _____ l'offerta iniziale se non fosse abbastanza chiara.

- a. rifiutassi b. rifiuteremmo c. rifiuteremo d. rifiuterebbero

1. ha rifiutato 2. hanno creduto 3. ha convinto 4. rifiuteremmo

3. Completa i dialoghi

a. Negoziare l'orario di una riunione

Luca, collega: Secondo me la riunione alle otto è troppo presto, non è una buona idea.

Maria, project manager: 1. _____

Luca, collega: Allora propongo le nove: è un buon compromesso, ti sembra ok?

Maria, project manager: 2. _____

b. Trattare il prezzo di una sedia da ufficio

Cliente: Mi piace questa sedia, ma sinceramente credo che il prezzo sia un po' alto.

Comessa: 3. _____

Cliente: La controfferta è interessante, però preferisco pensare ancora, non sono del tutto convinto.

Comessa: 4. _____

1. Capisco la tua opinione, ma alle dieci ho già un'altra chiamata importante. **2.** Sì, mi hai convinta, alle nove va bene per tutti, così il risultato è positivo. **3.** Capisco, posso fare una piccola offerta: il dieci per cento di sconto. **4.** Va bene, nessun problema, se rifiuti adesso puoi tornare domani con una decisione definitiva.

4. Rispondi alle domande usando il vocabolario di questo capitolo.

1. Al lavoro, un collega propone di cambiare un progetto che per te funziona bene. Come esprimi la tua opinione e mostri che non sei del tutto d'accordo?

2. Devi negoziare con un cliente sul prezzo di un servizio. Qual è la tua proposta iniziale e cosa dici se il cliente rifiuta?

3. Racconta una situazione recente in cui tu e un collega avevate opinioni diverse. Come avete raggiunto un compromesso?

4. Il tuo capo vuole chiudere un contratto rapidamente, ma tu vedi un rischio. Come spieghi il tuo punto di vista in modo calmo e convincente?

5. Scrivi 6 o 8 frasi per descrivere una situazione in cui hai dovuto esprimere la tua opinione al lavoro o con amici e hai cercato un compromesso.

Secondo me / secondo noi... / lo penso che... / Possiamo trovare un compromesso... / Sono (non sono) d'accordo con questa proposta perché...

4. Verbi importanti

	Rifiutare	Convincere	Credere
io	rifiuterei	ho convinto	ho creduto
tu	rifiuteresti	hai convinto	hai creduto
lui/lei	rifiuterebbe	ha convinto	ha creduto
noi	rifiuteremmo	abbiamo convinto	abbiamo creduto
voi	rifiutereste	avete convinto	avete creduto
loro	rifiuterebbero	hanno convinto	hanno creduto