

# A2.41 Opinioni e negoziazioni

Opinions and negotiations

<https://app.colanguage.com/italian/syllabus/a2/41>



<b>La discussione</b>	<i>(The discussion)</i>	<b>Persuasivo</b>	<i>(Persuasive)</i>
<b>Il disaccordo</b>	<i>(Disagreement)</i>	<b>Convincente</b>	<i>(Convincing)</i>
<b>Il discorso</b>	<i>(The speech)</i>	<b>Avere un'opinione</b>	<i>(To have an opinion)</i>
<b>Il risultato</b>	<i>(The outcome)</i>	<b>Condividere un'idea</b>	<i>(To share an idea)</i>
<b>Il compromesso</b>	<i>(The compromise)</i>	<b>Credere</b>	<i>(To believe)</i>
<b>L'offerta</b>	<i>(The offer)</i>	<b>Convincere</b>	<i>(To persuade)</i>
<b>La controfferta</b>	<i>(The counteroffer)</i>	<b>Rifiutare</b>	<i>(To refuse)</i>
<b>La negoziazione</b>	<i>(The negotiation)</i>		

## 1. Dialogue: Opinioni e trattative con il cliente

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

*(I'm going over the slides for tomorrow; I don't think they're good — they're too dense.)*
- Ilaria:** Però ieri il direttore ha detto che era soddisfatto della struttura.

*(But yesterday the director said he was satisfied with the structure.)*
- Claudio:** Sì, ma vorrei un discorso più chiaro, con meno numeri all'inizio.

*(Yes, but I'd prefer a clearer presentation, with fewer numbers at the start.)*
- Ilaria:** Potremmo aggiungere un esempio concreto per rendere la comunicazione più persuasiva.

*(We could add a concrete example to make the message more persuasive.)*
- Claudio:** Sì, sono d'accordo. In questo modo possiamo convincere meglio il cliente.

*(Yes, I agree. That would help us convince the client.)*
- Ilaria:** Però non voglio togliere i dati principali del progetto.

*(But I don't want to remove the project's key data.)*
- Claudio:** Allora cerchiamo un compromesso? Possiamo usare delle slide meno dense, mantenendo comunque i numeri essenziali.

*(So shall we find a compromise? We can make the slides less dense while keeping the essential numbers.)*
- Ilaria:** Mi sembra una buona idea; magari possiamo anche mostrare due soluzioni, non una sola.

*(That sounds good; maybe we can also show two solutions instead of just one.)*
- Claudio:** Allora preparo una controfferta per avere subito due soluzioni disponibili.

*(I'll prepare a counterproposal so we have two solutions ready.)*
- Ilaria:** Perfetto, allora mandami la versione finale prima delle 18:00 così la rivedo con calma.

*(Perfect. Send me the final version before 6:00 PM so I can review it calmly.)*

1. Leggi il dialogo. Dove si trovano Claudio e Ilaria?
- a. A casa, mentre organizzano una vacanza

b. Al ristorante, mentre scelgono il menù per una cena tra amici

c. All'università, mentre preparano un esame di storia

d. In ufficio, mentre preparano una presentazione per un cliente

2. Perché Claudio non è soddisfatto delle slide?
- a. Perché secondo lui sono troppo dense e con troppi numeri all'inizio

b. Perché il direttore le ha rifiutate

c. Perché ci sono troppi colori e immagini

d. Perché non ci sono abbastanza dati tecnici

1-d 2-a

2. Grammar: Indirect speech with the present perfect

It is used to report something that happened in the past.



1. The formula is: verb + "che" + passato prossimo.

Azione passata (Past action)	Frase indiretta (Reported speech)
Marco dice: "Sono stato al mercato." (Marco says: "I was at the market.")	Marco <b>dice che è stato</b> al mercato. (Marco says that he was at the market.)
Giulia pensa: "Ha convinto tutti." (Giulia thinks: "She/He has convinced everyone.")	Giulia <b>pensa che hai convinto</b> tutti. (Giulia thinks that you have convinced everyone.)
Fabio dice: "Ho rifiutato l'offerta." (Fabio says: "I refused the offer.")	Fabio <b>dice che ha rifiutato</b> l'offerta. (Fabio says that he has refused the offer.)
Paolo e Maria dicono: "Abbiamo fatto un compromesso." (Paolo and Maria say: "We made a compromise.")	Paolo e Maria <b>dicono che hanno fatto</b> un compromesso. (Paolo and Maria say that they have made a compromise.)

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.Exercises

#### 1. Internal email: proposal and counterproposal to the client (Audio available in app)



**Words to use:** 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.

*Yesterday the marketing team presented a new offer to an important client. According to the manager, the proposal was clear and convincing, but the client rejected some points related to the price. In his report the manager writes that he strongly believed in the project and that he explained the expected results well.*

*Today the company is preparing a counteroffer. In the body of the email the manager says he listened carefully to the client's objections and that he wants to find a compromise. He offers a small discount, but asks for the contract to be signed within ten days. At the end, he writes that he hopes for a quick negotiation and a positive outcome for everyone.*

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. Choose the correct solution

1. Ieri in riunione Marco ha detto che \_\_\_\_\_ la \_\_\_\_\_ (Yesterday at the meeting Marco said that he had refused the client's first offer.)  
a. rifiutava      b. ha rifiutato      c. è rifiutato      d. ha rifiutata
2. Dopo la riunione tutti hanno detto che \_\_\_\_\_ (After the meeting everyone said that they had believed the director's explanations.)  
a. hanno creduti      b. hanno creduto      c. credevano      d. sono creduti

3. Il direttore ha detto che \_\_\_\_\_ il cliente proponendo un piccolo sconto. *(The director said that he had convinced the client by offering a small discount.)*  
 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. *(For the next contract we would reject the initial offer if it were not clear enough.)*  
 a. rifiutassi      b. rifiuteremmo      c. rifiuteremo      d. rifiuterebbero
1. ha rifiutato 2. hanno creduto 3. ha convinto 4. rifiuteremmo

### 3. Complete the dialogues

#### a. Negoziare l'orario di una riunione

- Luca, collega:** *Secondo me la riunione alle otto è troppo presto, non è una buona idea.* *(In my opinion, an eight o'clock meeting is too early — it's not a good idea.)*
- Maria, project manager:** 1. \_\_\_\_\_ *(I understand your point, but at ten I already have another important call.)*
- Luca, collega:** *Allora propongo le nove: è un buon compromesso, ti sembra ok?* *(Then I suggest nine — it's a good compromise. Does that work for you?)*
- Maria, project manager:** 2. \_\_\_\_\_ *(Yes, you've convinced me. Nine works for everyone, so that's a good outcome.)*

#### b. Trattare il prezzo di una sedia da ufficio

- Cliente:** *Mi piace questa sedia, ma sinceramente credo che il prezzo sia un po' alto.* *(I like this chair, but honestly I think the price is a bit high.)*
- Commessa:** 3. \_\_\_\_\_ *(I understand. I can offer a small discount: ten percent off.)*
- Cliente:** *La controfferta è interessante, però preferisco pensare ancora, non sono del tutto convinto.* *(The counteroffer is interesting, but I'd prefer to think about it some more — I'm not completely convinced.)*
- Commessa:** 4. \_\_\_\_\_ *(All right, no problem. If you decline now, you can come back tomorrow with a final decision.)*

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. Answer the questions using the vocabulary from this chapter.

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. Write 6 or 8 sentences describing a situation in which you had to express your opinion at work or with friends and tried to reach a compromise.

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

4. Important verbs

	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