

10 cose da verificare prima di sederti al tavolo con una controparte DACH

Webinar "Oltre il Brennero" — strumento gratuito Kontext Italia

PRIMA — I segnali che emetti

- ☐ La tua offerta è strutturata in modo che trasmetta rigore, non solo valore?
- ☐ I tempi di risposta nelle comunicazioni precedenti erano coerenti e puntuali?
- ☐ Hai evitato ambiguità nelle comunicazioni scritte — nessun "vediamo", "ci sentiamo", "valutiamo"?
- ☐ Il tuo materiale è disponibile in inglese corretto e professionale?

AL TAVOLO — Come leggi la stanza

- ☐ Sai distinguere il silenzio valutativo dal disinteresse — e sai come rispondere a ciascuno?
- ☐ Hai identificato chi ha il potere decisionale reale — non solo chi parla di più in riunione?
- ☐ Hai preparato una posizione chiara su ogni variabile — non solo il prezzo?

DOPO — Cosa fai con i segnali

- ☐ Hai un piano di follow-up strutturato — tempi definiti, messaggio preciso, nessuna improvvisazione?
- ☐ Sai leggere un'email fredda senza interpretarla automaticamente come rifiuto definitivo?
- ☐ Hai documentato per iscritto quello che è stato detto e concordato — prima che i ricordi divergano?

Vuoi applicare questo a una trattativa reale?

Kontext Italia lavora con aziende B2B che operano in area DACH e Nordic — dalla preparazione negoziale allo sviluppo commerciale internazionale.