


Negociar con ventaja

INICIO	FIN	HORARIO	DURACIÓN	LUGAR	INSCRIPCIÓN
19 febrero	26 marzo	De 9.00 a 14.00 y de 15.00 a 18.00 horas	24 horas	CÁMARA DE GIPUZKOA	

Diariamente en las organizaciones hay personas que tienen que participar en procesos de negociación, generadores de intercambios valiosos o de conflictos y tensiones paralizantes. La magnitud de estas responsabilidades hace que las personas negociadoras eficaces, sean profesionales con destacables frente a los demás, resaltando sus condiciones de liderazgo, empatía, asertividad y compromiso con la excelencia y el cumplimiento de su misión.

Por ello, para las empresas es importante contar con personas capaces de negociar con éxito, sobre todo en el ámbito comercial. Personas con capacidad de negociación, que conozcan y sepan utilizar las técnicas y herramientas adecuadas para la eficiente conducción del proceso de negociación y el logro de sus resultados.

Objetivo

- ¿Cómo debemos prepararnos para una negociación con múltiples aspectos?
 - ¿Empezamos por lo más fácil o difícil?
 - ¿Cómo debo estructurar mi proyecto de colaboración?
- ¿Cómo repercuten en una negociación diferencias importantes en opiniones o expectativas respecto al valor del acuerdo?
 - ¿Qué debo hacer después de negociar un acuerdo? (o de no negociarlo)
 - ¿Cuántas personas de mi equipo hemos de ir a negociar?
- ¿Qué datos tenemos que conocer todas las personas con responsabilidad en la negociación?

A través de este plan de formación se tratará de responder a todas estas cuestiones.

Los objetivos específicos son que las personas participantes:

- Conozcan, para poder ampliar, los estilos y técnicas que permiten abarcar negociaciones más eficientes.
- Comprendan el equilibrio de poder en las negociaciones y cómo usar tu poder para llegar al BATNA y umbral de ruptura.
- Detecten las claves para preparar una negociación con eficacia.
- Descubran cuándo se debe y cuándo no se debe negociar.
- Hagan propuestas efectivas.
- Trabajen con método el tratamiento de las objeciones.
- Conozcan pautas sobre cómo elaborar el mapa crítico de intereses de sus interlocutores.
- Minimicen los errores en una negociación.
- Conozcan las herramientas para indagar en el conocimiento de sus interlocutores válidos.

Programa

MÓDULO 1: BASES DE LA COMUNICACIÓN Y LA NEGOCIACIÓN

1. Definición y características de una Negociación. Negociar vs regatear.
2. Bases necesarias de comunicación para la negociación eficaz.

- Autocontrol, asertividad, resiliencia y automotivación.
- Autoconocimiento.
- Comunicación verbal y no verbal.
- La escucha de lo que se dice y lo que no se dice.
- Escalera de la inferencia.
- Diálogo interior.
- Asunto y Persona.
- Bases de la persuasión e influencia.

3. Competencias del negociador

- Definición competencia.
- Proactividad (cuestionario).
- Zona de preocupación y zona de influencia.
- Competencias conversacionales. La negociación indagadora.
 - Principios de la negociación indagadora.
 - El qué, el por qué y el para qué.
 - Reconciliar intereses.
 - Coopetir.
 - La petición es una oportunidad.
 - Rechazo - Qué podría hacer en un futuro?
 - Estrategias para conseguir información.
 - Forjar confianza y compartir información.
 - Habilidad para hacer preguntas.
 - Hacer más de una oferta.
 - Metodo SPIN.

4. Estilos de negociación eficaces e ineficaces (test previo).

5. Psicología de la negociación.

- Sesgos en la negociación. Aprender a usarlos y/o a no caer en ellos.
 - Pastel de tamaño fijo.
 - Atributos deslumbradores.
 - Escalada no racional.
 - Motivaciones contradictorias.
 - Egocentrismo y "justicia".
- Puntos ciegos en una negociación.
 - DUPI. Circuito de decisión y SABONE.
 - Tendencia a infravalorar los DCOs de mi competencia.

- Información no relevante ahora, pero sí en el futuro (cambio de leyes...).

6. Fases de la negociación.

- Preparación de la Negociación: Conocimiento de la otra parte. Conocimiento de las posibilidades. Establecimiento de la Zona de Negociación. Previsión de concesiones. Acompasar.
- Los Primeros Momentos: ¿Quién debe mostrar sus cartas primero? ¿Quién debe establecer los parámetros de la negociación? Indagar.
- La Discusión y Argumentación: Fase Antagónica. Fase Cooperativa. Canales. Utilización del lenguaje.
- Acercamiento de Posturas: señales. Establecimiento de acuerdos parciales. Propuestas. Recapitulación y avance. Uso de tácticas. Empleo de concesiones.
- Cierre: tipos de cierre.
- Acuerdos: Verbales. Acuerdos Parciales. Acuerdos totales. No hay acuerdo.

MÓDULO 2: LA CAJA DE HERRAMIENTAS DEL NEGOCIADOR

1. Cómo reclamar valor en la negociación. I. Preparación de una negociación.

- Preparación de una negociación.
 - Calibrar tu batna.
 - Calcula tu punto de ruptura.
 - Batna de la otra parte.
 - Punto ruptura de la otra parte.
 - Evaluar zona de posible acuerdo. (Margen de negociación).
 - Análisis Post negociación.
 - Creación de fichas sistematizadas.
- Quién hace la primera propuesta y respuestas en función de ello. ¿Eres tú?
 - Mantener toda la ZOPA (MN).
 - Justificar mi oferta. ¿Cuál es tu oferta justificable más agresiva?
 - Considerar contexto y relación.
 - Efecto del anclaje.
 - Asegúrate de tener la información necesaria.
 - ¿Quién hace la primera oferta y respuestas en función de ello. ¿Es la otra parte?
 - Agotar fuentes de información previas.
 - Identificar supuestos y diferenciarlos de los conocimientos.
 - Hacer preguntas indirectas.
 - Protegerse con contratos de contingencia.
 - Cómo responder a una oferta que te encanta.

2. Cómo crear valor en la negociación. Cuando hay múltiples cuestiones.

Recoger información. Prioridades mías (expresarlas) y de la otra parte (escucharlas).

- La mejora de Pareto. “0 dinero quemado” al final del trato.
- Maximización del valor real conjunto sin que ninguna parte salga de su ZOPA.

- Ampliación del número de condicionantes.
- Plan de concesiones.
 - Si - Venderlas.
 - No - Alternativas.
- Crear valor por medio de contratos de contingencias.
- Estrategias para la creación de valor I. Preparación.
 - Identificar múltiples intereses propios y de la otra parte (SABONE).
 - Jerarquizar los intereses.
 - Calcular punto de ruptura global asignando puntuaciones a las variables ponderadas.
- Estrategias para la creación de valor II. Ejecución.
 - Negociación simultánea de diferentes variables.
 - Paquetes de ofertas.

MÓDULO 3: CASOS PRÁCTICOS Y SITUACIONES DE CONFLICTO

1. Estrategias ante el regateo.

- Centrarse en el batna del otro. ¿Qué harán sin mí?
- Evite hacer concesiones unilaterales.
- Siéntase cómodo con el silencio.
- Identifique sus concesiones. Dejar claro que lo que ofrecemos es costoso para nosotros. Vender concesiones.
- Especifique qué esperas a cambio de esas concesiones.
- Haga concesiones contingentes.

2. ¿Qué hago frente a las mentiras y el engaño?

- Eliminar la tentación a mentir.
- ¿Qué motivación tiene para mentir o no mentir?
- Ser y parecer preparado. Reunir información de diferentes fuentes.
- Mostrar disposición y capacidad de obtener información.
- Hacer preguntas indirectas.
- Escuchar las preguntas no respondidas. Mentira y engaño.
- Usar contratos de contingencia.
- Mi homólogo ha mentido. ¿Qué hago?
- Alternativas inteligentes a mentir.

3. La eticidad limitada.

4. Cómo negociar desde una posición de debilidad.

- ¿Equilibrar batnas?
- Alterar el equilibrio de poder.
- Debilidad de mi interlocutor.
- Identifica y explota tu propuesta de valor.
- DCO.

5. Situaciones de conflicto.

- Cómo tratar la “irracionalidad”
 - ¿Están bien informados?
 - ¿Tienen limitaciones ocultas?
 - ¿Tienen intereses ocultos?
- Cómo tratar la falta de confianza.
- Cómo hacer frente a la ira.
- Cómo hacer frente a las amenazas y ultimátums.
- Necesidad de salvar la cara.

6. Cuándo no negociar.

Ponente



D. Vicente Gutierrez

Socio Consultor de Grupo Bentas Especialistas Formadores.

Licenciado en Filosofía y Ciencias de la Educación, especializado en Psicología.

Ha desarrollado toda su carrera profesional en el área comercial, ocupando en su trayectoria todos los puestos del departamento comercial llegando a alcanzar la Dirección Comercial y de Marketing.

Compagina su actividad con publicaciones en prensa y revistas especializadas y la participación en diversas universidades impartiendo clases en su especialidad: negociación comercial.

Otros datos relevantes

- **Fecha, duración y lugar**
 - Días 19 de febrero, 12 y 26 de marzo de 2019. De 9.00 a 14.00 y de 15.00 a 18.00 horas.

Cámara de Gipuzkoa. Avda. de Tolosa, 75. 20018 Donostia.

- **Precio**

- Programa completo: 650 euros (almuerzos incluidos)
- Módulos: 240 euros (almuerzo incluido)

(Se retendrá un 30% en cancelaciones efectuadas entre 5 y 2 días antes del comienzo del curso y el 100% el día anterior al inicio).

FUNDAE

Las inscripciones podrán bonificarse parcialmente en las cuotas de la Seguridad Social a través de la encomienda de gestión a Cámara de Gipuzkoa.

Información

943 000284

bikain@camaragipuzkoa.com