

NEGOCIACION AVANZADA



Bienvenidos a **NEGOCIACION AVANZADA**



Usted no negocia de la forma que quiere.

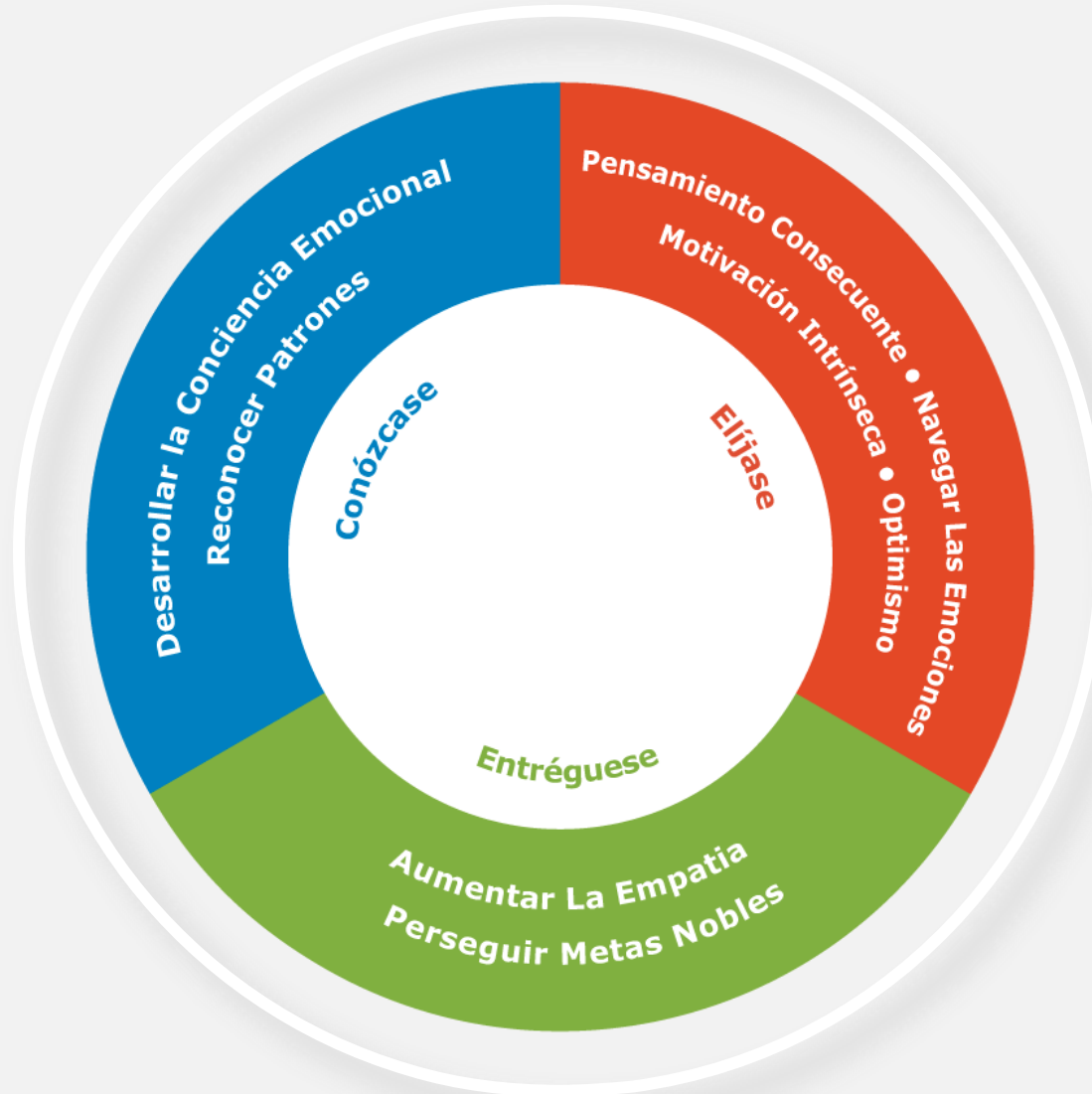
Usted negocia lo que su psicología le permite y la mente
de la contraparte acepta.



Carlos Rossi, PhD
CEO Realmind SA

Inteligencia Emocional

@ Six Seconds <https://www.6seconds.org/>



01

Ser consciente emocionalmente

Saber que impacto emocional se causa en cada persona.

02

Ser coherente emocionalmente

Empoderarse de la propia vida.

03

Ser empático y seguir un propósito

Relacionarse en base a la confianza y tener definido un propósito de vida en el cual enfocarse que se transformará en la única motivación duradera.

EQ Negociador

Perfil Fuerte

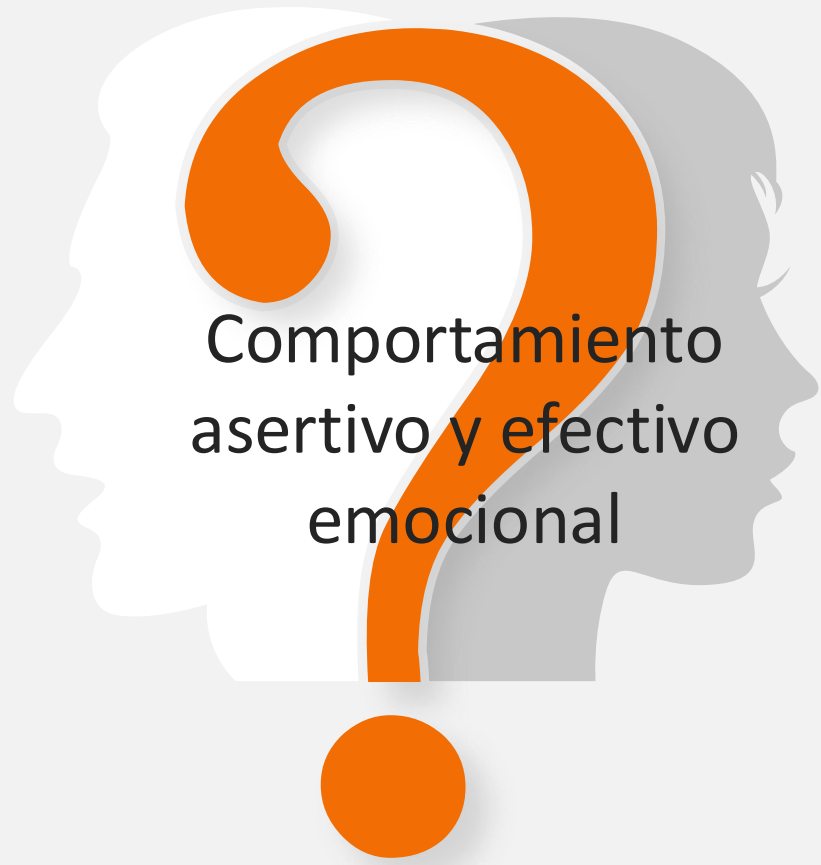
Inteligencia emocional **BAJA**

Perfil Ecuánime

Inteligencia emocional **ALTA.**

Perfil vulnerable

Inteligencia emocional **BAJA**



Comportamiento
asertivo y efectivo
emocional

Valores - empoderamiento

Cuide su imagen y la de la organización

Estabilidad en valores y empoderamiento

El manejo de sus temores, frustraciones y presiones, generarán una imagen de credibilidad profesional en lo laboral, y como persona confiable en su desempeño familiar y social. .

01

No pueden generar buenos acuerdos y son totalmente manipulables.

02

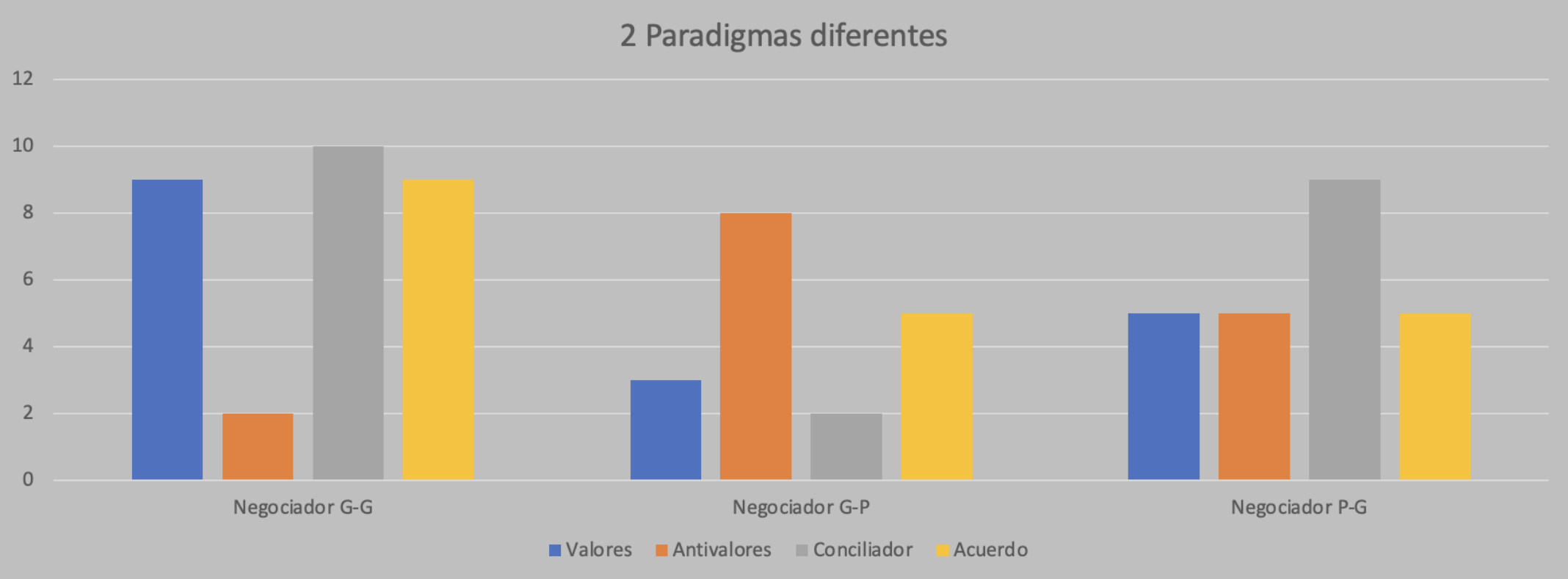
Pueden negociar regularmente ciertas cosas que estén referidas a viejos negocios donde no queda duda de las buenas relaciones y ya hay familiaridad.

03

Pueden negociar las diferentes estrategias y tácticas, lo cual, los hace más efectivos.



Paradigmas en negociación



Empatía adaptada



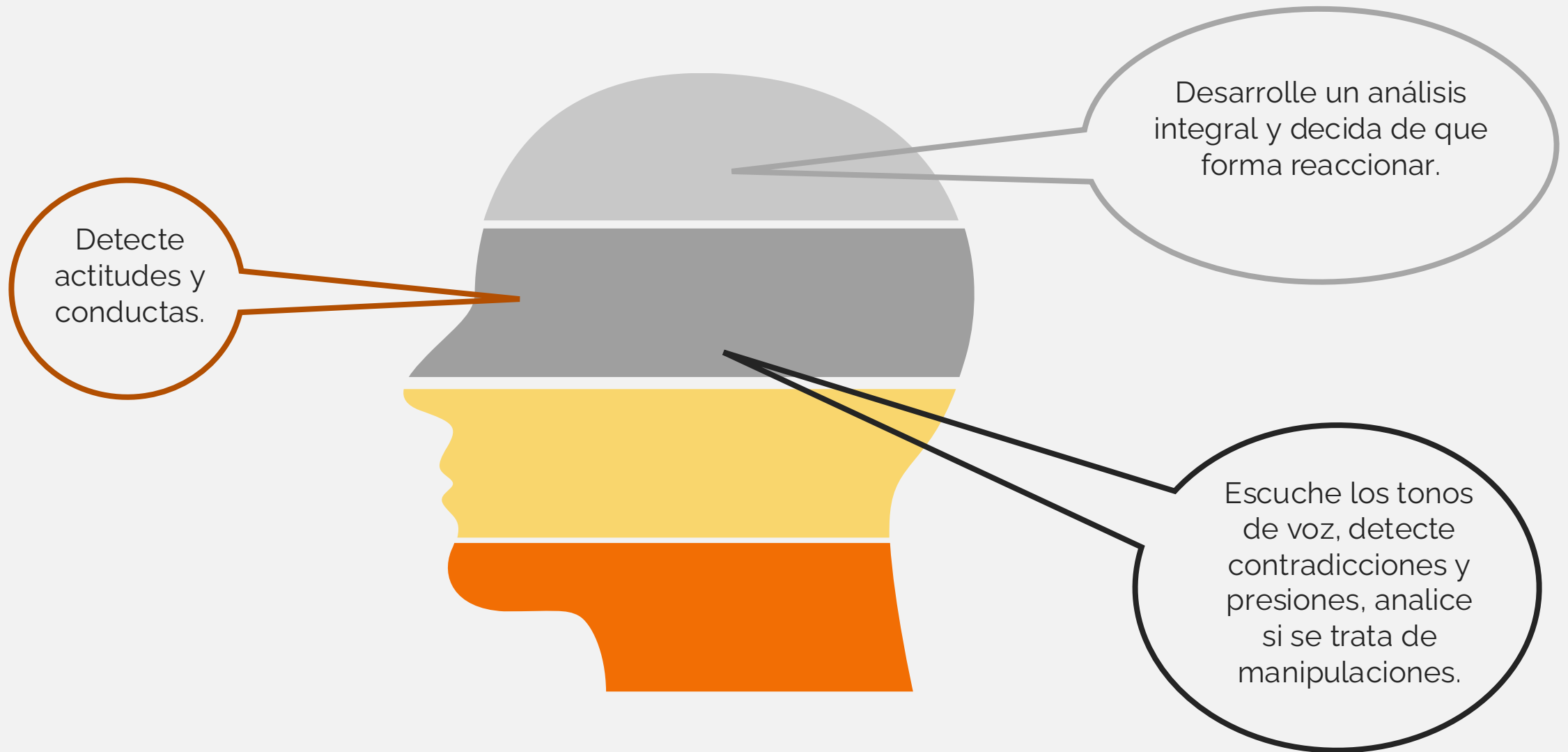
Como **persuadir**

Estructura para persuadir

- > Conozca de lo que va a negociar.
- > Conozca de las debilidades de la contraparte.
- > Aplique el Código correcto de comunicación.
- > Elabore un speech convincente.



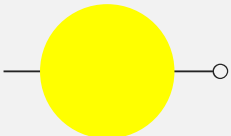
Pensamiento negociador. **Funcionamiento**



Estilos de negociación



Enfoque elevado en relaciones y resultados



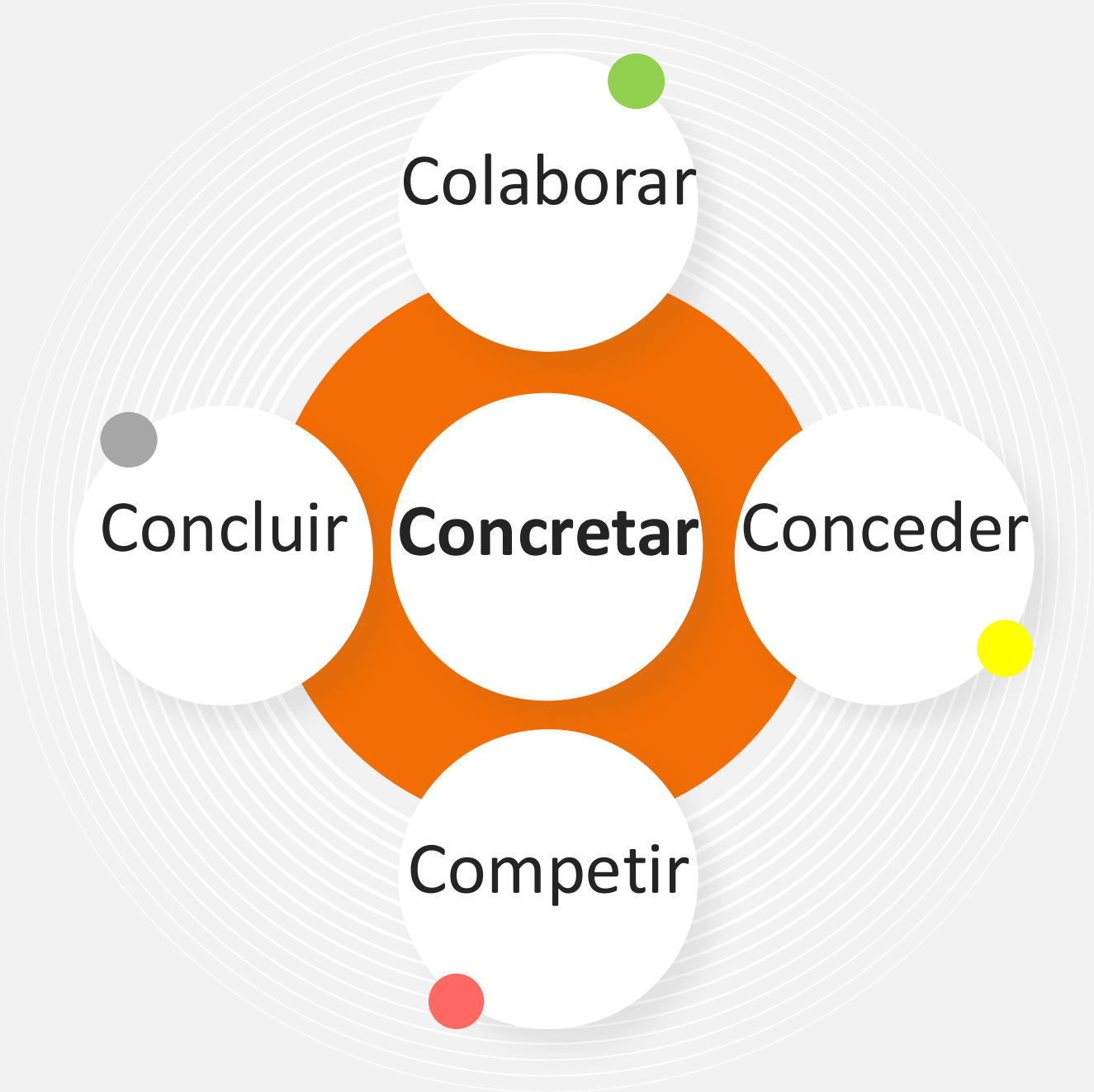
Enfoque elevado en relaciones y bajo en resultados



Enfoque elevado en resultados y bajo en relaciones



Enfoque bajo en relaciones y bajo en resultados



Estrategias de negociación

Colaborativo

- Sea abierto, sincero, claro, objetivo y honesto.
- Busque realmente lo que interesa a las dos partes.
- Comprenda el punto de vista de la contraparte y trate de encontrar puntos de consenso.
- Descarte cualquier actitud que genere desconfianza o abuso de la contraparte.

Competitivo

- Esta estrategia se aplica cuando usted quiere obtener la mayor parte de la negociación sin importar lo que opine la contraparte, es decir, aplastarla.
- Puede usar cualquier tipo de artilugio, truco, etc.
- **TODO VALE: PERO CUIDADO CON SUS VALORES Y LA IMAGEN DE LA ORGANIZACIÓN.**

Concluir

- Esta estrategia es para terminar con una relación de negocios, es decir, ni usted ni la contraparte quieren ganar, lo cual indica que no existe interés en continuar la relación.
- Sea agradecido con lo alcanzado y deje siempre abierta la puerta para otras oportunidades.
- **NO GENERE SENTIMIENTOS NEGATIVOS**

Concesivo

- Esta estrategia se aplica cuando se quiere mantener el vínculo con la contraparte, por lo tanto, deberá hacer concesiones medidas buscando elevar el interés de la contraparte en la negociación y mantenerlos interesados.
- **NO SE EXTRALIMITE EN CONCEDER**

Importancia de las relaciones

GANAR-PERDER
Competitivo

GANAR-GANAR
Colaborativo

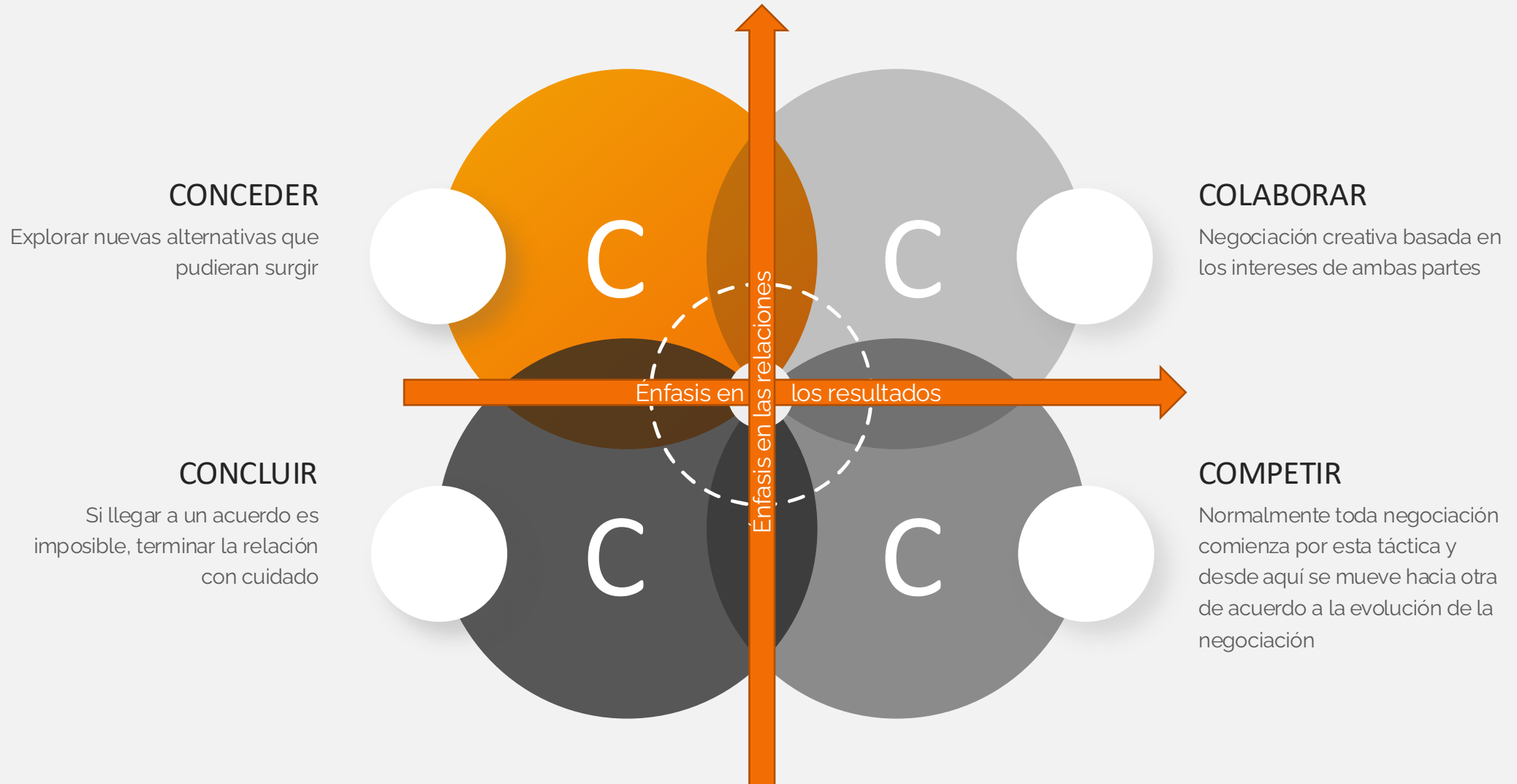
COMPROMISO
Concertar

PERDER-PERDER
Concluir

PERDER-GANAR
Concesivo

Importancia de los resultados

Tácticas de negociación



Tácticas comunicacionales

SUAVE-CERRADO

Suave. Usted trabajará fuerte para asegurar satisfacer tanto las necesidades de la otra parte como las propias. Implica comprensión, aceptación y flexibilidad.

Cerrado. Usted será muy cauteloso al revelar información a la otra parte. Se reserva al máximo la información, sólo se revela la necesaria.

DURO-CERRADO

Duro. Usted trabajará arduamente para asegurar satisfacer sus propias necesidades y que la otra parte se preocupe por la de ellos.

Cerrado. Usted será muy cauteloso al revelar información a la otra parte. Se reserva al máximo la información, sólo se revela la necesaria.

SUAVE-ABIERTO

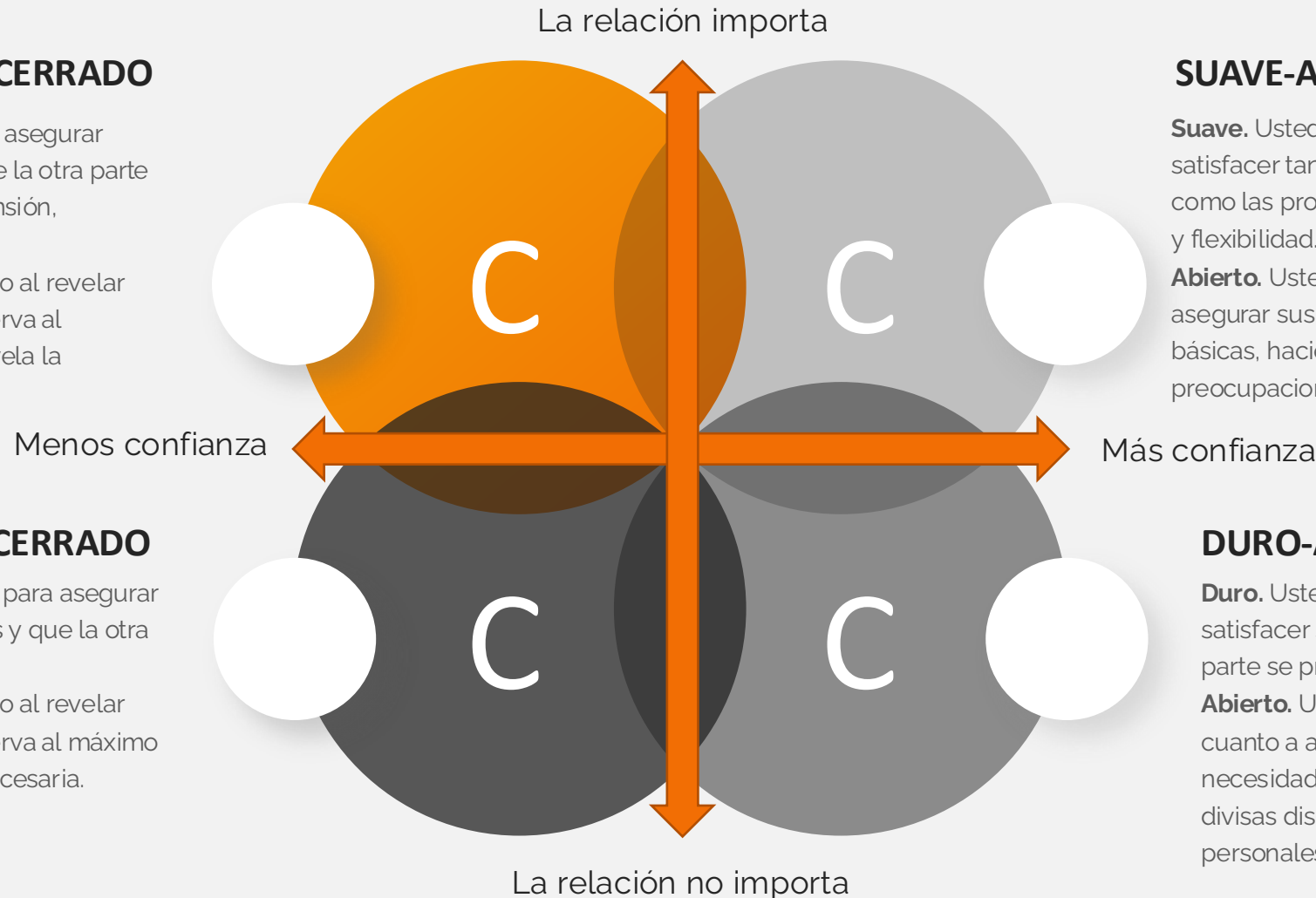
Suave. Usted trabajará fuerte para asegurar satisfacer tanto las necesidades de la otra parte como las propias. Implica comprensión, aceptación y flexibilidad.

Abierto. Usted mantendrá una apertura en cuanto a asegurar sus expectativas, sus necesidades básicas, haciendo flexibles las divisas disponibles y preocupaciones personales.

DURO-ABIERTO

Duro. Usted trabajará arduamente para asegurar satisfacer sus propias necesidades y que la otra parte se preocupe por la de ellos.

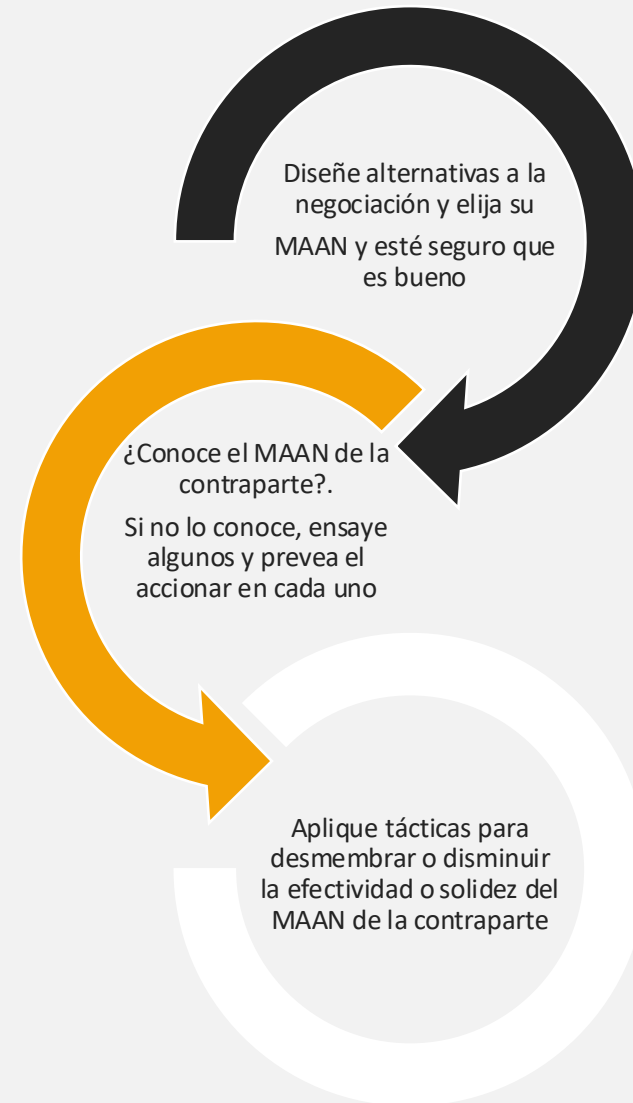
Abierto. Usted mantendrá una apertura en cuanto a asegurar sus expectativas, sus necesidades básicas, haciendo flexibles las divisas disponibles y preocupaciones personales.



MAAN – BATNA **Mejor Alternativa a un Acuerdo Negociable**

Tenga en cuenta

- El MAAN es la salida alternativa para que su negociación pueda alcanzar el objetivo propuesto.
- En qué momento le conviene dar a conocer su MAAN.
- Analice las consecuencias de dar a conocer o poner en práctica su MAAN.



Creatividad en negociación

Sea creativo a la hora de salvar la negociación

Es posible que la contraparte descarte sus opciones de negociación de forma completa o parcial.

La creatividad de los negociadores se expresa como la capacidad de generar nuevas opciones de negociación en momentos críticos, utilizando lo poco que puede haber aceptado la contraparte, creando una nueva opción o haciendo un mix.





“Realmente el Dr Carlos Rossi a través de sus cursos y disertaciones me ha entregado conocimientos y herramientas muy útiles para mejorar mi estilo de liderazgo, así como para trabajar mi inteligencia emocional y ayudar a mejorar los rendimientos de los equipos de trabajo en los cuales participo o dirijo. Sus conocimientos son muy amplios y su experiencia es de notable ayuda”.

Claudio Salaberry



¡Nuestros clientes nos han dado una valoración de 4.9 en Trustpilot!

<https://www.trustpilot.com/review/carlosrossi.com>

GRACIAS