



Negociación

Introducción

Objetivos de aprendizaje

- Comprender qué son las habilidades de negociación y por qué son útiles
- Conocer el Principio de Harvard para la negociación
- Reconocer y aplicar diferentes tácticas de negociación
- Saber utilizar las habilidades de negociación como emprendedor y empresario

Conceptos teóricos - Agenda

1. ¿Qué son las habilidades de negociación?
2. ¿Por qué son importantes?
3. Habilidades de negociación de las que puedes beneficiarte
4. Cómo desarrollar tu capacidad de negociación
5. Negociación para empresarios
6. Referencias

¡EMPECEMOS!





Negociación

¿En qué consiste?

¿Qué son las habilidades de negociación?

"En esencia, las habilidades de negociación abarcan la **comunicación de ida y vuelta** destinada a alcanzar un **acuerdo** entre dos o más partes que están en conflicto. La negociación es una parte intrínseca de cualquier tipo de acción conjunta, resolución de problemas y resolución de disputas, y puede ser verbal, no verbal, explícita, implícita, directa o a través de intermediarios."

(Facultad de Derecho de Harvard)



¿Por qué son importantes?

→ Distingirse en el trabajo

→ Resolver conflictos

→ Crear contratos

... también para la vida privada.



Habilidades de negociación de las que puedes beneficiarte

1. Habilidades de comunicación
2. Inteligencia emocional / empatía
3. Plantear una visión
4. Creación de valor
5. Estrategias
6. Autorreflexión

Antes de continuar con el módulo, reflexiona sobre las siguientes preguntas:

- ❖ ¿Has tenido que negociar alguna vez? ¿En qué contexto/situación (mercado, negociación de un contrato, para un apartamento, etc.)? ¿Cómo te fue?
- ❖ Escribe una lista de lo que crees que hiciste bien y otra de lo que crees que podrías haber hecho mejor.



¿Quiere saber más sobre la negociación?



Consulta la sección "¿Desea saber más?", ¡que le ofrece más recursos de aprendizaje sobre el tema!

GRACIAS POR TU
ATENCIÓN.





Negociación

¿Cómo puedo mejorar?

Los principios de negociación de Harvard



1. Persona vs problema.
2. Centrado en el interés.
3. Desarrolla los criterios que debe cumplir una solución.
4. Diferentes opciones para elegir.

¿Has utilizado alguna vez estos principios en tus negociaciones? ¿Cuándo y cómo?

Negociar con éxito: Tácticas



1. Mantén la mente abierta
2. Pon tus cartas sobre la mesa
3. Parte de un objetivo amplio
4. Canaliza la ansiedad en entusiasmo
5. Confía en el proyecto
6. Tómate un descanso
7. Utiliza el silencio a tu favor

Cómo desarrollar tu capacidad de negociación



Ejercicio I: Juego de roles

- Representa la situación previamente.
- Prepara claramente tu posición y formula el resultado que deseas obtener
- Halla el por qué debes recibir lo que se está negociando
- Practica la discusión con la posición en contra
- Escucha la opinión del otro

Cómo desarrollar tu capacidad de negociación



Ejercicio II: Negociar desde la peor posición posible

- Más confianza en ti mismo
- Fija un límite serio en cuanto a recursos
- Piensa en todas las formas en que aún puede lograr tu objetivo
- Prueba diferentes estrategias

Cómo desarrollar su capacidad de negociación



Ejercicio III: Practica tu "no"

- Decir "no" puede ser beneficioso y darte ventaja para una futura negociación
- Importante: un "no" firme y mantenerse firme
- Sólo puede utilizarse en determinadas situaciones y debe estar en consonancia con tus valores

¿Quieres saber más sobre la negociación?



Consulta la sección "¿Deseas saber más?" de este módulo, que te ofrece más recursos de aprendizaje sobre el tema

GRACIAS POR TU
ATENCIÓN.





Negociación

Para emprendedores

Consejos para negociar con éxito para todo emprendedor

- Negociar suele ser igual para todos
- Algunos consejos:
 - Investiga de antemano
 - Aplica tu capacidad de escucha activa
 - Sé siempre cortés
 - Procura dejar las cosas por escrito
 - Saber cuándo poner fin a la negociación



GRACIAS POR TU
ATENCIÓN.

