

## KAIZEN EN LAS NEGOCIACIONES: COMUNICACIÓN WIN/WIN



### Presentación

Para conseguir nuestros objetivos y satisfacer nuestros intereses en una negociación, es necesario que establezcamos una relación duradera con nuestros interlocutores. Es necesario pensar estratégicamente.

Mejorar el estilo de negociación del profesional es un medio básico para conseguir de los demás aquello que se desea para la empresa.

En el mercado de libre competencia actual, las relaciones a largo plazo y la confianza mutua, son necesarias para poder conseguir una estabilidad. Las formas de negociar cambian, la negociación tradicional ya no es un aspecto diferenciado, se necesita tener una forma de negociar estratégica que te diferencie del resto.

Se necesita más habilidades, más flexibilidad, creatividad y visión, éste es el nuevo perfil del negociador, el negociador estratega.

Esto es de lo que trata este curso; de cómo redefinir las negociaciones y los resultados que se consiguen a través de interiorizar todas las habilidades y formas de desarrollar procesos de negociación de un negociador estratega.

**Objetivos**

- ✓ **Facilitar a los participantes un marco de actuación** que les permita obtener una clara comprensión del proceso de negociación, así como el manejo de cada fase del mismo, aplicando las técnicas correspondientes a cada una de ellas.
- ✓ **Conocer cómo se deben preparar** y desarrollar las negociaciones que llevamos a cabo, teniendo en cuenta tanto el estilo como la estrategia más conveniente para la empresa.
- ✓ **Aprender a conseguir el mejor trato posible.** Cómo controlar una negociación. Cómo superar obstáculos y puntos muertos en una negociación. Cómo generar alternativas y opciones creativas.
- ✓ **Conocer nuestras fuentes de poder y su correcta utilización.**
- ✓ **Entender las fases de la negociación.** Estructurar una negociación. Factores clave de una negociación efectiva.
- ✓ **Saber diseñar y manejar** paquetes de negociación en función de los intermediarios con los que nos encontramos.
- ✓ **Reforzar las habilidades de comunicación persuasiva** para la captación y relación con las partes a lo largo de todas las fases de la negociación.
- ✓ **Provocar un cambio de actitud** hacia la comunicación eficiente. Sensibilizar sobre la importancia de la actitud a la hora de comunicarnos con compañeros.
- ✓ **Analizar la forma de comunicarnos para encontrar las áreas de mejora para conseguir acuerdos win/win.** Qué se hace bien, qué se tiene que mejorar.
- ✓ **Desarrollar nuestro poder de impacto e influencia** con compañeros y demás personas dentro de la organización
- ✓ **Mejorar las habilidades personales de los asistentes** cuando están comunicándose con su entorno profesional.
- ✓ **Preparar estrategias de comunicación win/win** teniendo en cuenta a la persona que tenemos delante
- ✓ **Desarrollar las habilidades y las competencias de los participantes para la gestión de conflictos.** Solución de conflictos win/win

**Dirigido a**

Directivos, predirectivos, líderes de equipos, jefes de proyectos, gestores de equipos, carreras profesionales, departamentos de compras

**Contenidos**

- 1. Principios de la negociación win/win**
  - a. Aspectos clave a tener en cuenta.
- 2. Cualidades de un buen negociador.**
  - a. El estilo colaborativo en mis relaciones interpersonales.
  - b. La utilización correcta de los estilos según la fuente de poder.
- 3. Habilidades personales para la negociación**
  - a. El manejo del impacto e influencia en mis relaciones interpersonales
  - b. Cómo ganarse la confianza dentro de la organización.
  - c. Análisis de las fuentes de poder.
  - d. El poder personal. La capacidad de persuasión del negociador.
  - e. Conseguir acuerdos win/win
- 4. El proceso de negociación**
  - a. Fases del proceso
  - b. Objetivo de cada fase.
- 5. Preparación de la propuesta win/win**
  - a. La importancia de la fase de intercambio de información en la relación interpersonal.
  - b. La propuesta. La argumentación centrada en la otra parte. Soluciones a medida. Soluciones win/win
- 6. La fase de discusión en la negociación**
  - a. La negociación distributiva vs colaborativa.
  - b. Herramientas de preparación. Los márgenes de maniobra y el cuadro de alternativas de recurso. T.P.G. y CAR.
  - c. La flexibilidad de la estrategia según el desarrollo de la misma y las fuentes de poder.
- 7. El Cierre: El dominio del proceso de concesiones en la negociación para llegar al cierre.**
  - a. Cuando hacer las concesiones
  - b. El manejo de alternativas
  - c. Cómo crear valor en una negociación.
  - d. Cómo lograr acuerdos win/win en situaciones de desventaja.

<b>Modalidad y duración</b>	<b>AULA VIRTUAL</b>
	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>12 horas</b> de duración</li><li>• Curso eminentemente práctico</li> <li>• Acceso a través del Aula Virtual de BAI adaptada a Bonificaciones de Fundae</li></ul>

<b>Fechas</b>	9, 10, 16, 17, 30 y 31 de octubre de 15 a 17 h
---------------	--

<b>El formador</b>	<b>Joaquín Monzó Sánchez</b>
	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Conferenciante en creatividad e innovación. Habilidades Directivas.</li><li>▪ Experto en metodologías ágiles, habilidades directivas, creatividad e innovación, productos comerciales, eficiencia y productividad, etc.</li><li>▪ Creador del "Método de las 5 rutinas".</li><li>▪ Autor del libro "El gimnasio de la creatividad. El método de las 5 rutinas".</li><li>▪ Más de 10.000 horas de impartición. Diseña e imparte programas de habilidades directivas. Creatividad e Innovación, Solución creativa de problemas, Liderazgo y Gestión de Equipos (nivel medio y avanzado), Negociación (nivel medio y avanzado), presentaciones eficaces, Técnicas de Venta, Networking, Persuasión en influencia, Gestión del Tiempo y del estrés, Trabajo en equipo, ...</li></ul>



## PRESUPUESTO

El precio de este curso es de **300 €/participante** (25 €/h/participante), que incluye el acceso al curso por Aula Virtual y la documentación.

Tercer participante y siguientes 50% de descuento.

Este curso es bonificable ante Fundae. Desde BAI ofrecemos realizar la gestión sin coste adicional para la empresa.

NOTA: este curso está exento de IVA.