



Primer día

Introducción y objetivos del Taller: En este segmento se levantarán las expectativas de los participantes respecto al taller, y se dará una breve descripción de la metodología a ser utilizada durante el mismo.

Ejercicio Cotización de Petróleo: Este es un ejercicio introductorio utilizado en nuestros talleres a nivel internacional, en el que se aplica la teoría de juegos a un escenario de negociación. Este ejercicio permite revisar los paradigmas de los participantes respecto a la negociación y su definición del éxito, así como determinar de qué manera estos afectan su actitud frente a la contraparte, especialmente en el proceso de comunicación, la generación de confianza, y situaciones de conflicto.

Coffee Break

Revisión y discusión del Ejercicio: En la revisión de este ejercicio se tratarán, entre otros, los siguientes temas:

- El liderazgo en la negociación desde el primer contacto
- Identificar contexto para diseñar estrategia
- La definición del objetivo en la negociación
- La comunicación durante el proceso de negociación y el impacto de las diferencias culturales
- Nuestra respuesta frente al conflicto
- La confianza en la negociación
- El cumplimiento de los compromisos adquiridos
- La responsabilidad por nuestros resultados
- La generación de valor en nuestras negociaciones

Segundo día

La Negociación Posicional vs. la Negociación en Base a Principios: En este segmento se explicarán los dos grandes esquemas de negociación por los que puede optar una persona, el posicional o confrontacional y, el basado en principios o intereses. Se revisarán las características de cada esquema y cuándo corresponde utilizar uno u otro.

Presentación de los Siete Elementos de la metodología: En este segmento se explicará cada uno de los siete elementos de la metodología de negociación en base a intereses, desarrollada por el Dr. Roger Fisher y sus colaboradores del Proyecto de Negociación de la Universidad de Harvard, la que actualmente es aplicada exitosamente en todo tipo de negociaciones a nivel internacional.

Coffee Break

Ejercicio de Negociación (Juego de Roles): Los participantes se reunirán en dos grupos de trabajo a fin de practicar la preparación en una negociación, utilizando los siete elementos de la metodología. Luego de la preparación, los participantes negociarán en parejas.

Cierre del día



Tercer día

Resumen y discusión: Durante este segmento, (i) se revisarán los resultados obtenidos por los participantes en el ejercicio de negociación, (ii) se discutirá sobre la importancia de la preparación previa a la negociación, y (iii) se revisará la aplicación de los 7 Elementos para medir el éxito de nuestras negociaciones.

Reclamando Valor: Decisiones que podemos tomar para influir positivamente en los resultados de nuestras negociaciones – Mediante un ejercicio práctico, se reflexionará sobre una conceptos claves como la MAAN, la ZOPA/NOPA, el impacto que tiene en nuestros resultados la meta que fijamos (o no fijamos), el anclaje y otros sesgos cognitivos, que influyen en la reclamación de valor (fijación del precio).

Coffee Break

El Dilema del Negociador: En este segmento se analizará el típico dilema con el que se enfrenta un negociador cada vez que tiene que negociar, utilizar un estilo suave o duro. Se revisarán las características de cada estilo, así como los errores que se cometen cuando se utilizan por “default”, sin tener en cuenta el contexto y los objetivos de la negociación.

El Reencuadre – Reglas Prácticas para Destrabar Negociaciones: En este segmento se comparte la herramienta del “reencuadre”, que es uno de los mecanismos más eficientes para cambiar las percepciones, conclusiones y por ende, las emociones de una persona en la mesa de negociación.

Cierre del día

Cuarto día

Estrategias de Persuasión: Secretos para un pitch de ventas efectivo: este segmento se abre con una dinámica que facilitará la comprensión de los principios de persuasión que se compartirán durante el taller.

La Influencia Social: en este segmento se revisarán los distintos mecanismos a través de los cuales las personas influyen de forma directa o indirecta sobre los pensamientos, los sentimientos y la conducta de los demás.

Barreras a la Persuasión: cuáles son y cómo transformarlas en un “activo”.

Principios Clave de Persuasión: Se compartirá con los participantes principios universales de persuasión, extraídos de investigaciones científicas sobre el comportamiento humano, que se aplican en todos los contextos, culturas y canales de comunicación.

Principios que nos ayudan a conectar con nuestra contraparte (clientes), para que nos preste atención y evalúe objetivamente los méritos de nuestra propuesta. Dinámica.

Coffee Break

Cómo construir un mensaje poderoso y los sesgos cognitivos a considerar al vender un servicio, producto o idea. Se compartirán principios que nos ayudarán a vender lo que queremos vender de manera más efectiva. Dinámica.

Cierre del día



Quinto día

Construyendo autoridad: (i) cualidades que nuestra audiencia debe reconocer en nosotros, para ser más persuasivos; (ii) estableciendo puentes que faciliten el proceso de persuasión.

Aplicación práctica de lo aprendido: los participantes, en grupos de trabajo, analizarán un caso y harán una presentación aplicando los principios de persuasión aprendidos. Se les facilitará una herramienta de preparación que luego podrán usar como guía en el día a día.

Coffee Break

Continuación: Aplicación práctica de lo aprendido: los participantes, en grupos de trabajo, analizarán un caso y harán una presentación aplicando los principios de persuasión aprendidos. Se les facilitará una herramienta de preparación que luego podrán usar como guía en el día a día.

Lecciones aprendidas.

Evaluación de los participantes – Entrega de Diplomas - Clausura del Taller