



## PROGRAMA

### PRIMERA SESIÓN:

- ◆ **Cuestionario Mi Estilo de Negociación**  
Todos los participantes llenarán una encuesta con preguntas sobre diversos temas de negociación, para identificar sus creencias sobre este proceso.
- ◆ **Autoconocimiento**  
Se utilizará el test DISC, el cual le permitirá al participante tener un mayor autoconocimiento sobre su metaprograma de comportamiento.
- ◆ **Colaborar o competir para alcanzar resultados – Ejercicio**  
Utilizando un ejercicio de negociación revisaremos el dilema clásico de todo negociador, sea en relaciones internas o externas de la empresa, que es si debe colaborar o competir con su contraparte.
- **Paradigmas de la Negociación**  
Se revisarán los paradigmas que hay en nuestra cultura sobre la negociación, haciendo énfasis en las creencias que pueden estar teniendo nuestros clientes o proveedores respecto a nosotros, y viceversa.

### SEGUNDA SESIÓN:

- ◆ **La Negociación Posicional vs. La Negociación en Base a Intereses**  
Se revisarán las principales características de los dos grandes esquemas de negociación por los que puede optar una persona, el posicional o confrontacional y el basado en principios o intereses, y cuando corresponde usar uno u otro.
- ◆ **El regateo y como salir de ese juego**  
Uno de los esquemas menos eficientes de negociación, se explicará cómo funciona y cómo hacer para no entrar en él. Este esquema daña las relaciones, no utiliza criterios para establecer el valor de lo que se está negociando, y demora innecesariamente el proceso de negociación.
- ◆ **Los Siete Elementos de la Negociación en Base a Intereses – Generando valor en nuestras negociaciones**  
Los participantes aprenderán la metodología del Proyecto de Negociación de la Universidad de Harvard, conocida también como la metodología de negociación en base a intereses o de los siete elementos. Esta metodología es la más reputada a nivel internacional para la solución de conflictos y optimización de los procesos de negociación.
- ◆ **Ejercicio de Negociación**  
Mediante un ejercicio práctico los participantes aprenderán a prepararse para todo tipo de negociación utilizando la plantilla de los 7 elementos, la cual también puede ser utilizada para analizar cualquier tipo de problema de relación o conflicto con una contraparte.

### TERCERA SESIÓN

- ◆ **¿Cómo medimos el éxito en nuestras negociaciones?**  
Uno de los problemas recurrentes en nuestras negociaciones es el no tener claro el objetivo de las mismas, ni la medida del éxito que queremos alcanzar. Se analizarán diversas medidas del éxito tradicionales que no llevan a buenos resultados en relaciones de largo plazo, para concluir



que a partir de ese momento los participantes deben utilizar los 7 elementos como una metodología para medir el éxito en sus negociaciones.

◆ **Reclamando valor – Decisiones que podemos tomar para influir positivamente en los resultados**

Mediante un ejercicio práctico, los participantes reflexionarán sobre conceptos claves como el anclaje, la ZOPA / NOPA, la primera oferta, entre otros, aplicables a todo tipo de negociación.

◆ **El Dilema del Negociador: Ser suave o duro**

Se analizará el típico dilema con el que nos enfrentamos cada vez que tenemos que negociar con alguien, utilizar un esquema suave o duro. Veremos como funcionan ambos esquemas, así como los errores que se cometen cuando se utilizan por “*default*”, sin tener en cuenta el contexto, objetivos, y tipo de relación que tendremos con la contraparte. Se reflexionará sobre la importancia de liderar nuestros procesos.

◆ **Ejercicio de Negociación**

Los participantes llevarán a cabo un juego de roles que evidencia como funcionan los sesgos cognitivos en la mesa de negociación.

◆ **Sesgos Cognitivos**

Se explicará cómo funcionan los sesgos cognitivos en la negociación, y revisarán conceptos como el Precio de Reserva, al Zona de Posible Acuerdo, y los números fraccionados en la negociación.

#### CUARTA SESIÓN

◆ **Encuesta Mi Estilo de Negociación**

Se revisarán los resultados de la encuesta, desarrollando cada uno de los temas, e indicando cuales son las mejores prácticas para enfrentarlos.

◆ **Persuasión**

Brevemente se tocarán los principios fundamentales de persuasión orientados a incrementar nuestra influencia en la mesa de negociación.

◆ **El Reencuadre**

En este segmento se analizará y practicará 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.

◆ **Tratando con Negociadores Difíciles**

Uno de los temas más esperados por los participantes en los talleres es el de cómo lidiar con negociadores difíciles. En este segmento se revisará:

- Cómo son y qué hacen los negociadores difíciles.
- Cuál es el objetivo de su comportamiento.
- Tácticas de negociación usualmente utilizadas; y,
- Se compartirá una metodología para lidiar con todo tipo de personas difíciles y neutralizarlas.