


## Bases de la comunicación y la negociación

INICIO	FIN	HORARIO	DURACIÓN	LUGAR	INSCRIPCIÓN
19 febrero	19 febrero	De 9.00 a 14.00 y de 15.00 a 18.00 horas	8 horas	CÁMARA DE GIPUZKOA	

Diariamente en las organizaciones hay personas que tienen que participar en procesos de negociación, generadores de intercambios valiosos o de conflictos y tensiones paralizantes. La magnitud de estas responsabilidades hace que las personas negociadoras eficaces, sean profesionales con destacables frente a los demás, resaltando sus condiciones de liderazgo, empatía, asertividad y compromiso con la excelencia y el cumplimiento de su misión.

Por ello, para las empresas es importante contar con personas capaces de negociar con éxito, sobre todo en el ámbito comercial. Personas con capacidad de negociación, que conozcan y sepan utilizar las técnicas y herramientas adecuadas para la eficiente conducción del proceso de negociación y el logro de sus resultados.

### Objetivo

- ¿Cómo debemos prepararnos para una negociación con múltiples aspectos?
  - ¿Empezamos por lo más fácil o difícil?
  - ¿Cómo debo estructurar mi proyecto de colaboración?
- ¿Cómo repercuten en una negociación diferencias importantes en opiniones o expectativas respecto al valor del acuerdo?
  - ¿Qué debo hacer después de negociar un acuerdo? (o de no negociarlo)
  - ¿Cuántas personas de mi equipo hemos de ir a negociar?
- ¿Qué datos tenemos que conocer todas las personas con responsabilidad en la negociación?

A través de este plan de formación se tratará de responder a todas estas cuestiones.

Los objetivos específicos son que las personas participantes:

- Conozcan, para poder ampliar, los estilos y técnicas que permiten abarcar negociaciones más eficientes.
- Comprendan el equilibrio de poder en las negociaciones y cómo usar tu poder para llegar al BATNA y umbral de ruptura.
- Detecten las claves para preparar una negociación con eficacia.
- Descubran cuándo se debe y cuándo no se debe negociar.
- Hagan propuestas efectivas.
- Trabajen con método el tratamiento de las objeciones.
- Conozcan pautas sobre cómo elaborar el mapa crítico de intereses de sus interlocutores.
- Minimicen los errores en una negociación.
- Conozcan las herramientas para indagar en el conocimiento de sus interlocutores válidos.

## Programa

1. Definición y características de una Negociación. Negociar vs regatear.
2. Bases necesarias de comunicación para la negociación eficaz.

- Autocontrol, asertividad, resiliencia y automotivación.
- Autoconocimiento.
- Comunicación verbal y no verbal.
- La escucha de lo que se dice y lo que no se dice.
- Escalera de la inferencia.
- Diálogo interior.
- Asunto y Persona.
- Bases de la persuasión e influencia.

### 3. Competencias del negociador

- Definición competencia.
- Proactividad (cuestionario).
- Zona de preocupación y zona de influencia.
- Competencias conversacionales. La negociación indagadora.
  - Principios de la negociación indagadora.
    - El qué, el por qué y el para qué.
    - Reconciliar intereses.
    - Coopetir.
    - La petición es una oportunidad.
    - Rechazo - Qué podría hacer en un futuro?
  - Estrategias para conseguir información.
    - Forjar confianza y compartir información.
    - Habilidad para hacer preguntas.
    - Hacer más de una oferta.
  - Metodo SPIN.

### 4. Estilos de negociación eficaces e ineficaces (test previo).

### 5. Psicología de la negociación.

- Sesgos en la negociación. Aprender a usarlos y/o a no caer en ellos.
  - Pastel de tamaño fijo.
  - Atributos deslumbradores.
  - Escalada no racional.
  - Motivaciones contradictorias.
  - Egocentrismo y "justicia".
- Puntos ciegos en una negociación.
  - DUPI. Circuito de decisión y SABONE.
  - Tendencia a infravalorar los DCOs de mi competencia.
  - Información no relevante ahora, pero sí en el futuro (cambio de leyes...).

## 6. Fases de la negociación.

- Preparación de la Negociación: Conocimiento de la otra parte. Conocimiento de las posibilidades. Establecimiento de la Zona de Negociación. Previsión de concesiones. Acompasar.
- Los Primeros Momentos: ¿Quién debe mostrar sus cartas primero? ¿Quién debe establecer los parámetros de la negociación? Indagar.
- La Discusión y Argumentación: Fase Antagónica. Fase Cooperativa. Canales. Utilización del lenguaje.
- Acercamiento de Posturas: señales. Establecimiento de acuerdos parciales. Propuestas. Recapitulación y avance. Uso de tácticas. Empleo de concesiones.
- Cierre: tipos de cierre.
- Acuerdos: Verbales. Acuerdos Parciales. Acuerdos totales. No hay acuerdo.

## Ponente



### **D. Vicente Gutierrez**

Socio Consultor de Grupo Bentas Especialistas Formadores.

Licenciado en Filosofía y Ciencias de la Educación, especializado en Psicología.

Ha desarrollado toda su carrera profesional en el área comercial, ocupando en su trayectoria todos los puestos del departamento comercial llegando a alcanzar la Dirección Comercial y de Marketing.

Compagina su actividad con publicaciones en prensa y revistas especializadas y la participación en diversas universidades impartiendo clases en su especialidad: negociación comercial.

## Otros datos relevantes

- **Fecha, duración y lugar**
  - Día 19 de febrero de 2019. De 9.00 a 14.00 y de 15.00 a 18.00 horas.

Cámara de Gipuzkoa. Avda. de Tolosa, 75. 20018 Donostia.

- **Precio**

- 240 euros (almuerzo incluido)

(Se retendrá un 30% en cancelaciones efectuadas entre 5 y 2 días antes del comienzo del curso y el 100% el día anterior al inicio).

- **FUNDAE**

Las inscripciones podrán bonificarse parcialmente en las cuotas de la Seguridad Social a través de la encomienda de gestión a Cámara de Gipuzkoa.

## Información

943 000284

[bikain@camaragipuzkoa.com](mailto:bikain@camaragipuzkoa.com)