

Jornada: "Factores Claves en la Negociación Empresarial"

#jornadaceei

#negociacionempresarial

@ceeivalencia

@adamoralescoach

www.adamorales.es



Objetivos de la Jornada:

- Cambiar los habituales parámetros de enfrentamiento en las negociaciones por los de **cooperación, colaboración y diálogo**.
- Concienciar de la importancia de la **preparación previa** en toda negociación.
- Conocer una **metodología sencilla y eficaz** para abordar la negociación.
- Aprender a **cerrar acuerdos** de manera satisfactoria para las partes implicadas.

#jornadaceei
#negociacionempresarial
@ceeivalencia
@adamoralescoach
www.adamorales.es

”Factores Claves en la Negociación Empresarial”

Programa de la Jornada:

1. Cambios de paradigma: De vencer a convencer
2. Sistema Harvard: Ganar – ganar.
3. Los 7 elementos de la negociación empresarial.
4. El método R.I.S.A como estructura del proceso de comunicación.
5. Detectar necesidades e intereses.
6. El valor de las objeciones.
7. Ofrecer solución y convencer a tu cliente.
8. Los roles adecuados en cada fase del proceso.
9. El momento del cierre.
10. Implementación de acuerdos.

#jornadaceei

#negociacionempresarial

@ceeivalencia

@adamoralescoach

www.adamorales.es

"Factores Claves en la Negociación Empresarial"



"Los mercados son conversaciones". Manifiesto Cluetrain

¿Qué es Negociar?

- Transacción, gestión o resolución de un asunto.
- Por la vía diplomática.
- *No es exclusivo del ámbito empresarial.*
- *Nos pasamos la vida negociando...*

Negotiari (palabra latina)= Comerciar, traficar.

Negotium = No ocio = Ocupación, asunto, empleo.

#jornadaceei

#negociacionempresarial

@ceeivalencia

@adamoralescoach

www.adamorales.es

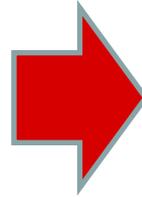
La Alianza:

Es una potente herramienta previa a cualquier Negociación

- Genera actitudes positivas.
- Fomenta el talante proactivo.
- Aumenta la productividad.
- Incrementa la responsabilidad.



1.- Cambios de paradigma: De vencer a convencer



#jornadaceei

#negociacionempresarial

@ceeivalencia

@adamoralescoach

www.adamorales.es

2. Sistema Harvard: Ganar – ganar



- Separe las **personas** del problema.
- Céntrese en los **intereses**, no en las **personas**.
- Genere **alternativas de beneficio mutuo**.
- Insista en aplicar **criterios objetivos**.

#jornadaceei

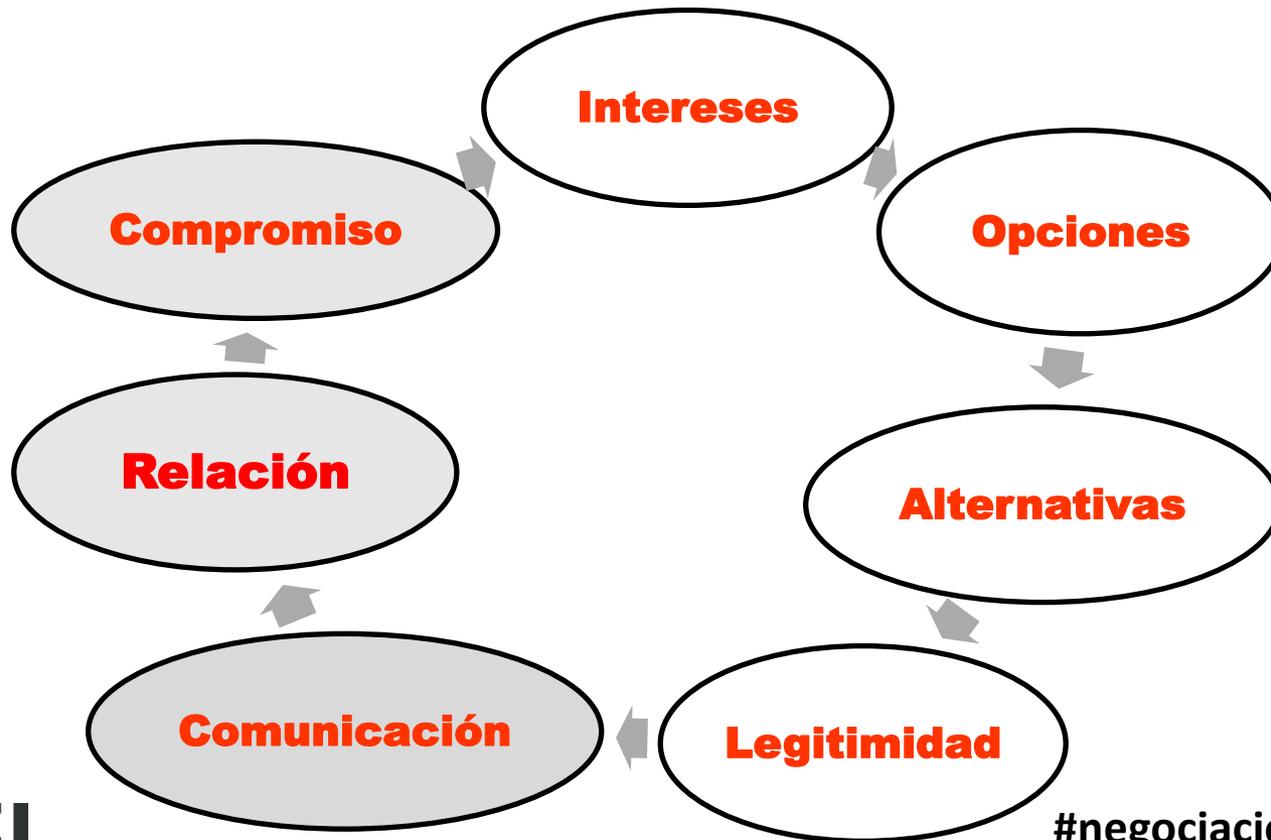
#negociacionempresarial

@ceeivalencia

@adamoralescoach

www.adamorales.es

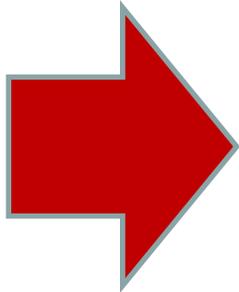
3. Los 7 elementos de negociación empresarial



#jornadaceei
#negociacionempresarial
@ceeivalencia
@adamoralescoach
www.adamorales.es

3. Los 7 elementos de negociación empresarial

Check list!



ALIANZA - Compromisos

RELACIÓN

COMUNICACIÓN

INTERESES

OPCIONES

ALTERNATIVAS

LEGITIMACIÓN – Criterios Objetivos

#jornadaceei

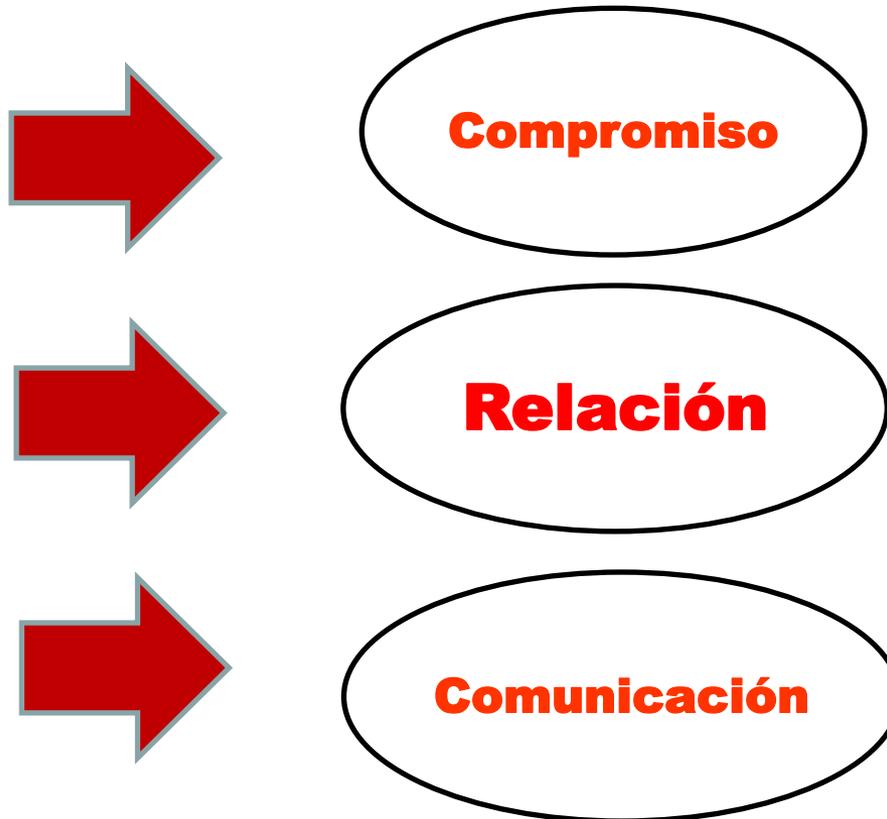
#negociacionempresarial

@ceeivalencia

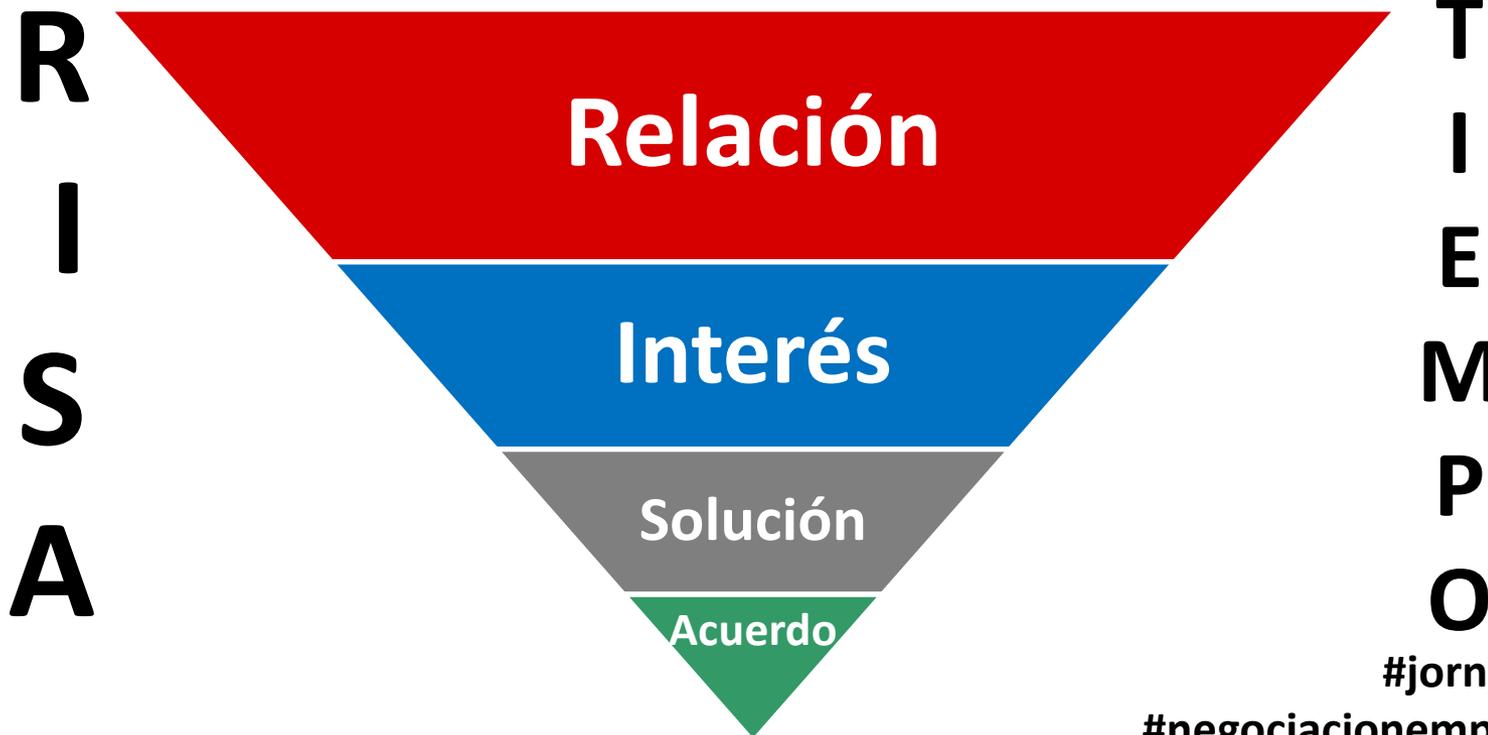
@adamoralescoach

www.adamorales.es

”Factores Claves en la Negociación Empresarial”



4.- El método R.I.S.A como proceso de comunicación



#jornadaceei
#negociacionempresarial
@ceeivalencia
@adamoralescoach
www.adamorales.es

El método R.I.S.A como proceso de comunicación

R
I
S
A

Relación

Galán

El método R.I.S.A como proceso de comunicación

¡ Detectar necesidades e intereses !

R
I
S
A



Médico

#jornadaceei
#negociacionempresarial
@ceeivalencia
@adamoralescoach
www.adamorales.es

¿Sabemos Preguntar?

Tipos de Preguntas

TIPOS DE PREGUNTAS	DEFINICIÓN	PARA QUÉ SIRVEN	VENTAJAS	INCONVENIENTES	CÓMO SE CONSTRUYEN
ABIERTAS	Dan respuestas con mucha información.	<ul style="list-style-type: none"> • Abrir diálogo. • Obtener opinión y móviles. 	<ul style="list-style-type: none"> • Dan mucha información general. 	<ul style="list-style-type: none"> • Salirse del tema. • Enrollarse. 	<ul style="list-style-type: none"> ¿Qué...? ¿Cómo...? ¿Por qué...? ¿Para qué...?
CERRADAS	Sólo se contestan con sí o no. Son las que menos información nos dan.	<ul style="list-style-type: none"> • Confirmar o negar algo. • Cerrar la venta. 	<ul style="list-style-type: none"> • Respuesta rápida. • La respuesta no admite confusión. 	<ul style="list-style-type: none"> • Riesgo de parecer un interrogatorio. • Respuesta pobre. • El "no" bloquea. 	De cualquier manera siempre que se pueda contestar con: sí, no, no lo sé.
SEMI-ABIERTAS	Dan menos información que las abiertas y más que las cerradas.	<ul style="list-style-type: none"> • Concretar una información muy general. 	<ul style="list-style-type: none"> • Concretar una información. 	<ul style="list-style-type: none"> • Puede dar sensación de interrogatorio, aunque no tanto como las cerradas. 	<ul style="list-style-type: none"> ¿Quién...? ¿Dónde...? ¿Cuánto...? ¿Cuándo...?
ALTERNATIVAS	Son aquéllas en las que están incluidas las posibles respuestas.	<ul style="list-style-type: none"> • Dirigir la respuesta hacia los intereses del que pregunta. • Cerrar la venta. 	<ul style="list-style-type: none"> • Puede dirigir la respuesta. • Si en el cierre de la venta la respuesta es No, éste es menos cortante. 	<ul style="list-style-type: none"> • Puede dar la sensación de manipulación, si se utilizan reiteradamente. 	<ul style="list-style-type: none"> ¿Prefiere el verde o el azul? ¿Cuál se lleva el mediano o el grande?
GALLEGAS	Se utilizan para contestar a una pregunta del cliente.	<ul style="list-style-type: none"> • Ganar tiempo y pensar la respuesta. • Evitar contestar a ciertas preguntas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Evitar preguntas embarazosas y permite ganar tiempo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Utilizadas reiteradamente, parece que esté echando balones fuera. 	<ul style="list-style-type: none"> ¿Por qué lo dice? ¿Vd. Qué opina?

El método R.I.S.A como proceso de comunicación

¡ El valor de las objeciones !

R
I
S
A



*Ingeniero
o
Mago*

#jornadaceei
#negociacionempresarial
@ceeivalencia
@adamoralescoach
www.adamorales.es

El método R.I.S.A como proceso de comunicación

*Si el proceso está bien realizado,
El acuerdo llega de forma natural*

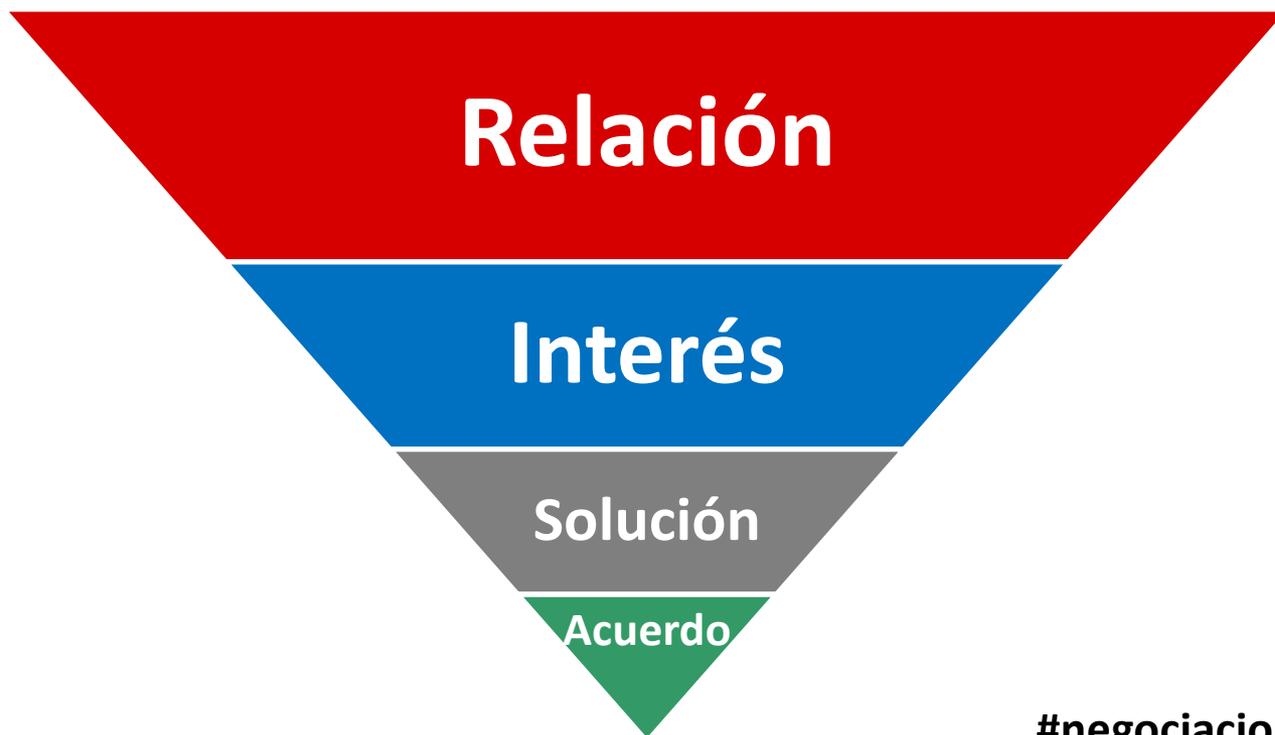
R
I
S
A

Acuerdo

¡Amigos!

El método R.I.S.A como proceso de comunicación

R
I
S
A



T
I
E
M
P
O

#jornadaceei

#negociacionempresarial

@ceeivalencia

@adamoralescoach

www.adamorales.es

10.- Implementación de acuerdos

- Implementar = Implicar
- Compromisos fruto del acuerdo
 - Renegociación.
- Movernos desde la mentalidad cerradora de acuerdos
 - ~~Estrujar a la contraparte~~
- Mentalidad de implementación =

Relación de trabajo saludable por mucho tiempo

#jornadaceei
#negociacionempresarial
@ceeivalencia
@adamoralescoach
www.adamorales.es

10.- Implementación de acuerdos.

Mentalidad de implementación:

1. Empezar teniendo en mente el final.
2. Ayudar a su contraparte a prepararse.
3. Mensaje único.
4. Preparación – Planificación – Disciplina.

Los mejores acuerdos no terminan en la mesa negociadora, sino que empiezan ahí...

#jornadaceei
#negociacionempresarial
@ceeivalencia
@adamoralescoach
www.adamorales.es

Características del buen negociador:

- **Buen comunicador.**
- **Ser un pensador claro y rápido.**
- **Poseer la habilidad de analizar.**
- **Ser paciente. A veces, dejar hablar, resuelve los problemas.**
- **Tener sentido del humor.**
- **Saber que no se puede ganar siempre y en todo.**
- **Ser objetivo y empático.**
- **Capacidad de discriminar.**
- **Ser observador. Captaremos más información.**
- **Separar a las personas del problema.**
- **Negociar en función de unos objetivos y una estrategia.**
- **No movernos por impulsos.**
- **Tener tacto, aplomo y autodominio.**
- **Ser creativo y buscar soluciones para el mutuo beneficio.**

#jornadaceei

#negociacionempresarial

@ceeivalencia

@adamoralescoach

www.adamorales.es

Jornada: "Factores Claves en la Negociación Empresarial"

¡Muchas Gracias!

ada@adamorales.es

www.adamorales.es