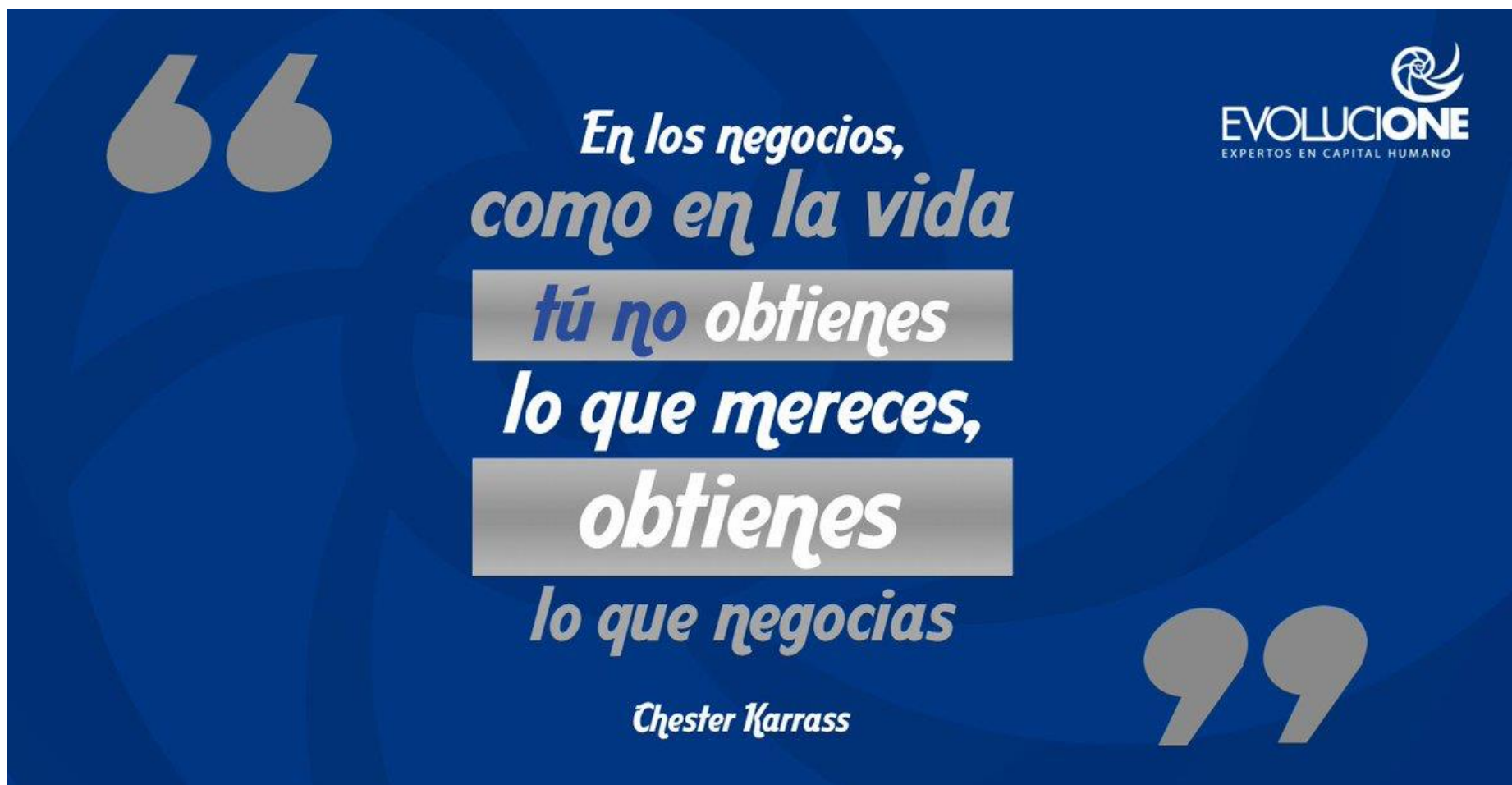


Negociación Exitosa: Estrategias y Habilidades Esenciales

Nadia Oropeza Vera

The image features a green semi-transparent rectangular box in the center. Inside this box, the word "COFIDE" is written in a large, white, sans-serif font with a registered trademark symbol (®) to its upper right. Below "COFIDE", the words "CAPACITACIÓN EMPRESARIAL" are written in a smaller, white, sans-serif font. The background of the entire image is a photograph of a man in a grey blazer standing in a meeting room, gesturing with his right hand. In the foreground, there is a wooden desk with several laptops displaying charts and graphs, and some papers. The overall scene suggests a professional business training or meeting environment.

COFIDE[®]
CAPACITACIÓN EMPRESARIAL



“

*En los negocios,
como en la vida*

tú no obtienes


lo que mereces,

obtienes

lo que negocias

”

Chester Karrass



EVOLUCIONE
EXPERTOS EN CAPITAL HUMANO

Agenda

TEMA. 1

Negociación

- ¿Qué es negociación?
- Tácticas y técnicas de negociación.
- Tipos de negociación.
- Modelo de 4 pasos de negociación efectiva.
- Diagnóstico de estilo personal de negociación.
- Identificación de oportunidades en una negociación.



Agenda

TEMA. 2

Estrategia

- Modelo de negociación estratégica situacional.

TEMA. 3

Negociador Exitoso

- Cualidades y habilidades
- ¿Cómo desarrollar las habilidades de negociación?
- ¿Cómo leer mensajes empáticos? (Guión CACOSE)
- ¿Cómo leer Mensajes asertivos? (Guión DEEC)



Agenda

TEMA. 4

La Inteligencia Emocional y la Negociación

- Emociones y lenguaje corporal en el momento de una negociación.
- Control y manejo de emociones.
- Canalización de emociones para empoderarse en una negociación.



TEMA. 1

Negociación

Tema 1. Negociación

¿Qué es la negociación?

La negociación es una habilidad personal para lograr arreglos óptimos en funciones, actividades, objetivos o metas, los cuales son o pueden ser de intereses opuestos.

Conflicto + Cooperación = Negociación



Tema 1. Negociación

Tácticas de negociación:

1. Competir
2. Complacer
3. Evadir
4. Colaborar
5. Transigir



Tema 1. Negociación

Tácticas de Negociación



Tema 1. Negociación

Técnicas de Negociación:

1. Persuadir
2. Presionar
3. Revelar
4. Encontrar áreas comunes
5. Posponer
6. Disco Rayado
7. Banco de niebla
8. Pregunta confrontante
9. Aserción Positiva
10. Disminuir ira



Tema 1. Negociación

Técnicas de Negociación:



Tema 1. Negociación

Tipos de Negociación:

1. Acomodativa
2. Competitiva
3. Evitativa
4. Distributiva
5. Colaborativa
6. Compromiso



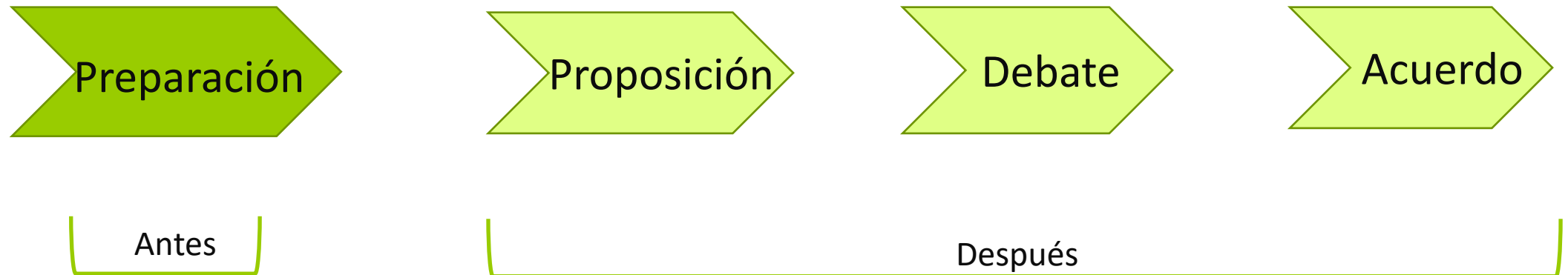
Tema 1. Negociación

Tipos de Negociación:



Tema 1. Negociación

Modelo 4 pasos negociación efectiva



Tema 1. Negociación

Diagnóstico de estilo personal de Negociación



Tema 1. Negociación

Identificación de Oportunidad para Negociar

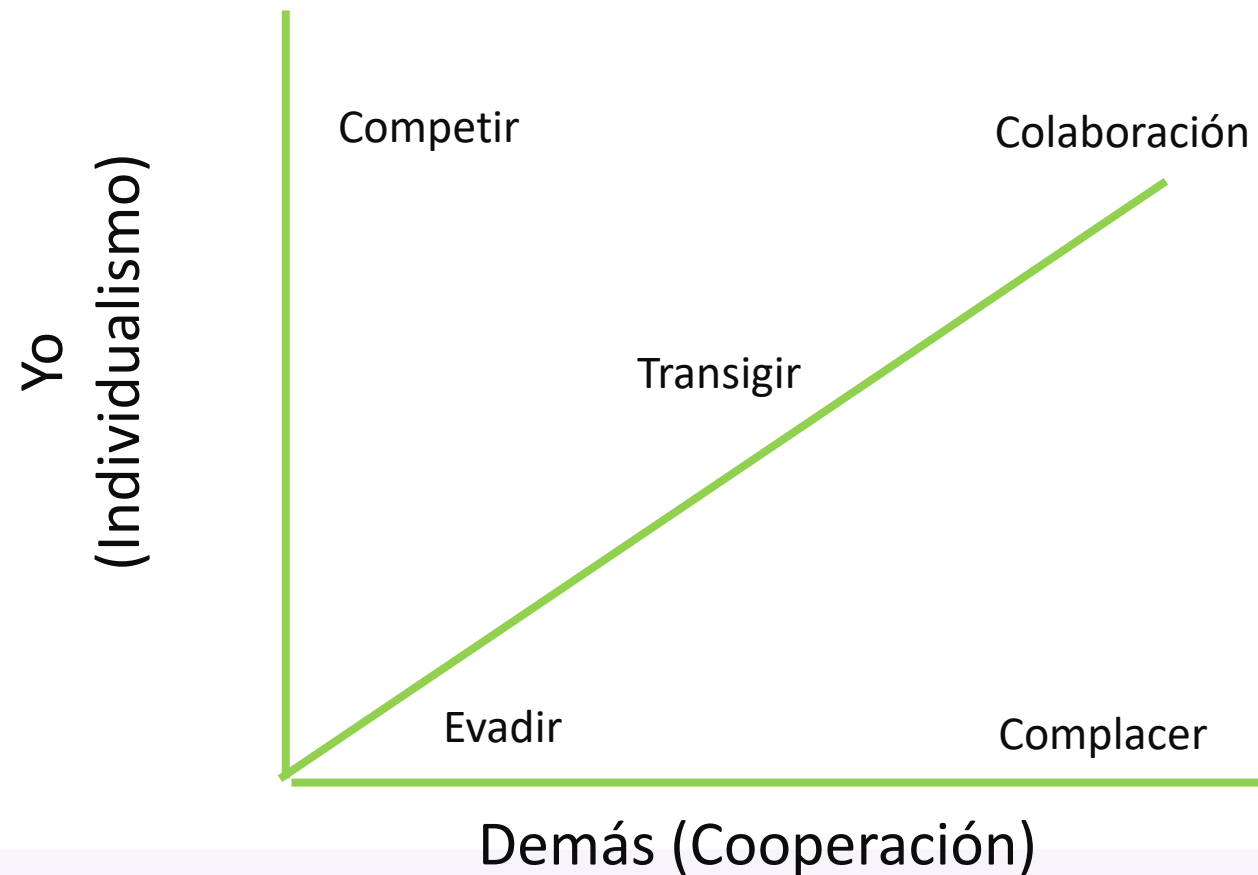


TEMA. 2

Estrategia.

Tema 2. Estrategia

Modelo de negociación estratégica situacional



TEMA. 3

Negociador Exitoso.

Tema 3. Negociador Exitoso

Cualidades y Habilidades

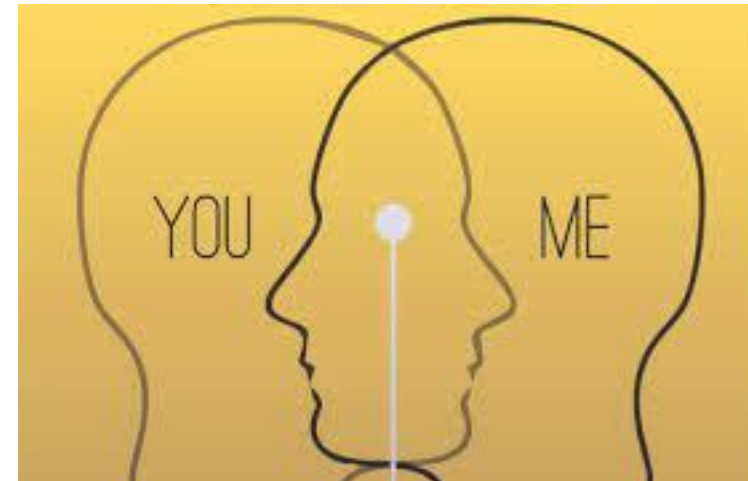


Tema 3. Negociador Exitoso

¿Cómo desarrollar Habilidades y Cualidades de Negociación?



=



Tema 3. Negociador Exitoso

¿Cómo desarrollar Habilidades y Cualidades de Negociación?

¿QUE ES LA ASERTIVIDAD?

La asertividad es una estrategia de comunicación que nos permite defender nuestros derechos y expresar nuestra opinión, gustos e intereses, de manera libre y clara, sin agredir a otros y sin permitir que nos agredan. Una conducta asertiva nos permite hablar de nosotros mismos, aceptar cumplidos, pedir ayuda, discrepar abiertamente, pedir aclaraciones y aprender a decir "no".

=



Tema 3. Negociador Exitoso

¿Cómo leer mensajes empáticos? Guión CACOSE

CA



Capturo

CO

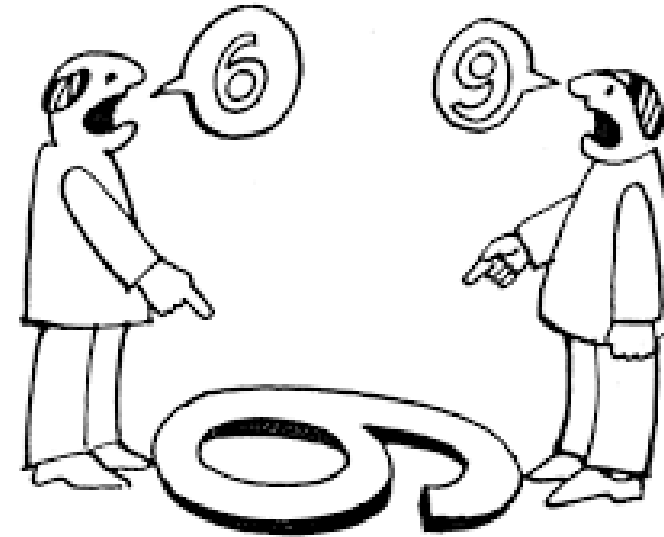


Contenido

SE



Señales de estados emocionales



Tema 3. Negociador Exitoso

Ejemplos de reflejo de emociones

- “Te noto muy triste porque...”
- “Me imagino que te sientes muy mal...”
- “Luces desesperado...”
- “Eso debe ser angustiante para ti...”
- “Se que esto te disgusta...”
- “Comprendo cómo te sientes...”



No preguntamos

No tomamos partido

No damos consejos

No damos órdenes



Tema 3. Negociador Exitoso

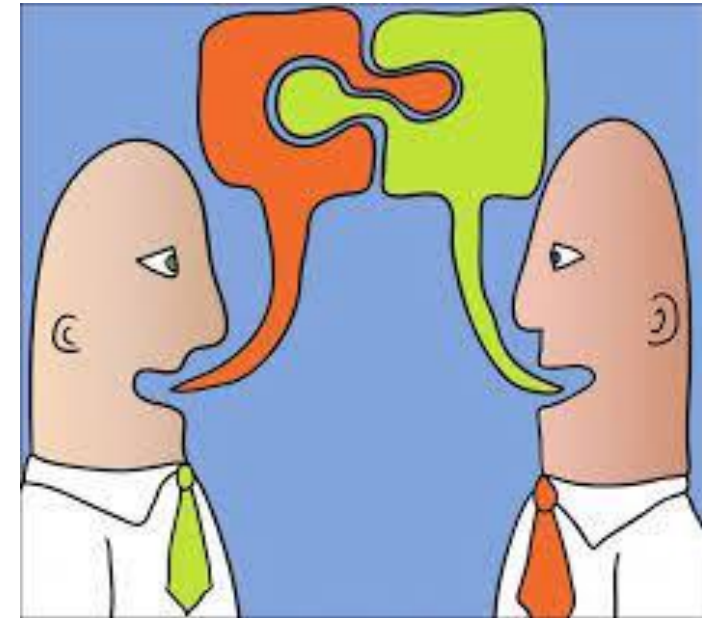
Ejercicio CACOSE



Tema 3. Negociador Exitoso

¿Cómo leer mensajes asertivos? Guión DEEC

- D** escribe la situación.
- E** xpresa pensamientos / sentimientos.
- E** xplica (Cambios o solicita más información).
- C** omenta consecuencias



Tema 3. Negociador Exitoso

Ejercicio DEEC



TEMA. 4

La Inteligencia Emocional y la Negociación.

Tema 4.

La Inteligencia Emocional y la Negociación

Emociones y lenguaje Corporal en el momento de una negociación

- El tipo de emociones que aparezcan, dependerá de mi actitud ante el conflicto
- La reacción al conflicto dará pauta para la emoción (Evasión, Dilación, Dominio, Negociación)
- Para tener una actitud ganar- ganar será necesario que ambas partes tengan emociones que le hagan sentir bien (amor, tranquilidad, felicidad, alegría, etc.)
- Lo que genera una actitud ganar perder son emociones que te hacen sentir mal (miedo, estrés, enojo, preocupación, etc.)
- En el mensaje 7% palabras, 38% tono de voz y 55% lenguaje corporal

Tema 4. La Inteligencia Emocional y la Negociación



miedo

- ① las cejas arqueadas y fruncidas
- ② párpado superior levantado
- ③ párpado inferior tenso
- ④ labios ligeramente estirados



desprecio

- ① extremo del labio apretado y levantado, sólo en un lado de la cara



ira

- ① cejas juntas y hacia abajo
- ② mirada feroz
- ③ labios apretados y más estrechos



alegria

- ① pés de galinha
- ② maçãs do rosto salientes
- ③ olhos em "órbita"



asco

- ① La nariz se arruga
- ② El labio superior se eleva

Tema 4. La Inteligencia Emocional y la Negociación



Tema 4. La Inteligencia Emocional y la Negociación

Control y Manejo de Emociones



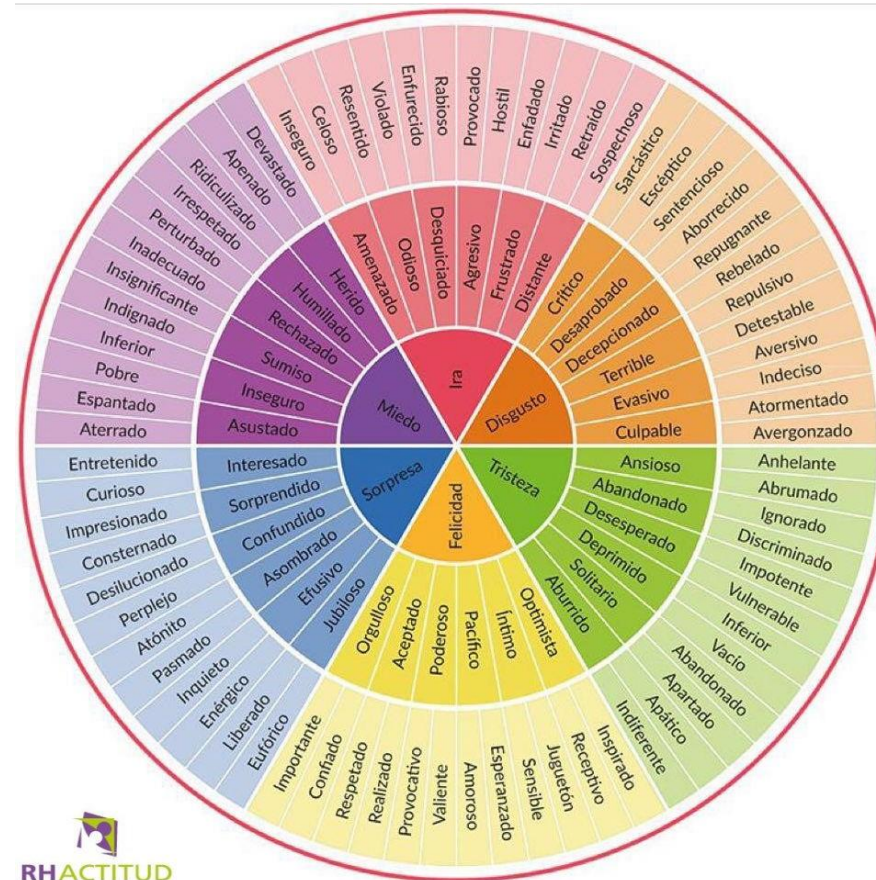
El desafío de Aristóteles

“Cualquiera puede ponerse furioso... eso es fácil. Pero estar furioso con la persona correcta, en la intensidad correcta, en el momento correcto, por el motivo correcto, y de la forma correcta... eso no es fácil”.

Aristóteles, *Ética a Nicómaco*

IE= Acepto+Controlo+ Expreso

Tema 4. La Inteligencia Emocional y la Negociación



Tema 4.

La Inteligencia Emocional y la Negociación

Canalización de emociones para empoderarse en una negociación

Miedo = Seguridad

Enojo = Límites asertivos

Disgusto = Otras opciones



Tema 4. La Inteligencia Emocional y la Negociación



**POR SU
ATENCIÓN
¡GRACIAS!**

COFIDE®
CAPACITACIÓN EMPRESARIAL

CONTÁCTANOS



PÁGINA WEB

www.cofide.mx



TELÉFONO

01 (55) 46 30 46 46



DIRECCIÓN

Av. Río Churubusco 594 Int. 203,
Col. Del Carmen Coyoacán, 04100
CDMX

SIGUE NUESTRAS REDES SOCIALES



COFIDE



Cofide SC



Cofide SC



@cofide.mx