

Programa de Entrenamiento en Negociación

Objetivos generales

El presente programa está diseñado para que el participante logre mejorar y desarrollar sus habilidades para:

- negociar,
- entender a otros y transmitir con claridad sus ideas,
- persuadir e influir con integridad creando relaciones de trabajo constructivas,
- construir credibilidad y confianza.
- aprender de la experiencia

Este conjunto de destrezas constituye un valioso repertorio que permitirá potenciar las habilidades que en todo tiempo y lugar son fuente de poder a la hora de persuadir e influir en otros.

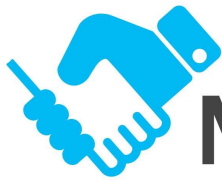
Así mismo les ayudará a obtener mejores resultados de sus negociaciones.

El logro individual de los objetivos arriba señalados repercute directamente en la performance de toda la organización y en sus resultados. Este hecho obedece a que cuando los individuos disponen de nuevas herramientas y habilidades para relacionarse, tanto interna como externamente, aumenta la capacidad del sistema en su conjunto.

El enfoque del presente programa de entrenamiento está dirigido a transformar las habilidades individuales en un recurso organizacional.

Marco conceptual

El presente programa se nutre del marco teórico – práctico del Proyecto de Negociación de la Universidad de Harvard



MÓDULO I. Negociación: El Proyecto de Negociación de Harvard (dos jornadas completas)

Objetivos del Módulo

La finalidad del taller es ayudar a los participantes a mejorar sus habilidades negociadoras, su capacidad para la toma de decisiones y resolución de problemas, así como darle herramientas para refinar estas habilidades en el futuro.

Los objetivos específicos son:

- **Aumentar la percepción de los participantes sobre el tema negociación.**
- La omnipresencia de la negociación.
- La importancia del proceso (cómo negociamos).
- Nuestros comportamientos negociadores y las suposiciones que lo sostienen.

- **Proporcionar una teoría válida en la práctica (algunas herramientas para pensar sobre negociación).**
- Las variables básicas que sirven para organizar conceptos.
- Herramientas diagnósticas.
- Un vocabulario común para facilitar la preparación, la negociación y las revisiones.

- **Ofrecer algunas "reglas prácticas".**
- No hay una única manera de negociar en todas las circunstancias, pero algunas guías conceptuales pueden valer la pena de seguir, en ausencia de evidencia en contrario.

- **Incrementar las habilidades de los participantes.**
- Ampliar su repertorio.
- Experimentar y practicar en un ambiente seguro.
- Descubrir las técnicas efectivas que otros usan.
- Unir la teoría y la práctica, lo que predicamos con lo que hacemos.
- Desarrollar formas prácticas de aplicar conceptos útiles a las negociaciones del día a día.

- **Descubrir la forma de neutralizar las tácticas sucias cuando alguien quiere usarlas.**
- Diagnosticar lo que un negociador difícil está intentando hacer.
- Responder en lugar de reaccionar.
- Manejar la situación difícil "Cambiando el juego".

- **Aprender de la experiencia, de otros y continuar aprendiendo.**
- Tomar partido de situaciones nuevas.
- Aprender a enfrentar lo inesperado.
- Practicar el ciclo de planeación, acción y revisión.



Metodología

Para alcanzar estos objetivos, el taller utiliza un amplio rango de herramientas:

- Análisis cuidadoso del proceso de negociación.
- Preparaciones guiadas.
- Frecuentes ejercicios vivenciales.
- Revisiones.
- Análisis del proceso de aprendizaje de la experiencia.

Los ejercicios de negociación están diseñados para que permitan la aplicación de los conceptos y herramientas de la metodología y a la vez sean de fácil extrapolación a los contextos particulares de los participantes.

Programa

DÍA 1

BLOQUE 1

- Introducción y propósitos del taller.
- Ejercicio de fijación de precios.
- Cómo medimos el éxito de una negociación.
- Elementos claves del proceso negociador.

BLOQUE 2

- Negociando El contrato de servicios.
- Preparación estructurada.
- Negociación uno a uno.
- Revisión.

DÍA 2

BLOQUE 3

- Sesión de preguntas y respuestas.
- Cómo lograr el éxito en una negociación: Algunas recomendaciones prácticas y reglas de sentido común.
- Sistemas o estilos negociadores.
- Negociando con negociadores difíciles

BLOQUE 4

- Negociando Disputa de Socios.
 - Preparación estructurada.
 - Negociación (dos a dos).
 - Revisión.
 - Cómo manejar relaciones de trabajo de largo plazo.
 - El verdadero poder en una negociación.
-



Programa/Cronograma Taller de Negociación Teoría y Herramientas del Proyecto de Negociación de Harvard

Primer día

8.30 am. Presentaciones de los instructores, de CMI y de los participantes

8.50 am. Introducción y objetivos del Taller: En este segmento se analizan los objetivos y las expectativas de los participantes, y se da una descripción de la metodología a ser utilizada, así como una presentación de los propósitos del taller.

9.30 am. Dinámica: Ejercicio de Negociación: Ejercicio introductorio, en el que se aplica la teoría de juegos a un escenario de negociación.

10.30 am. Break

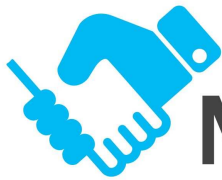
10.45 am. Revisión del ejercicio: En sesión plenaria los participantes podrán ser conscientes de sus "paradigmas" respecto a su estilo de negociación y definición del éxito, así como verificar de qué manera éstos afectan su actitud frente a la otra parte, y al proceso de comunicación y generación de confianza.

12.45 am. Lunch

1.45 pm. Cómo medimos el éxito en una negociación: Las investigaciones efectuadas en el Proyecto de Negociación de Harvard han demostrado que la definición del éxito que tienen las personas está estrechamente vinculada al éxito que obtienen en los procesos de negociación. En esta parte del taller veremos que las definiciones clásicas usualmente no dan los resultados esperados, proponiéndose una metodología distinta para la definición del éxito en las negociaciones que les permita tener certeza antes de decidir, si lo están alcanzando.

2.15 pm. La negociación en base a intereses. Presentación de los siete elementos: En este segmento se explicará la Teoría de Negociación en Base a Intereses, que fuera formulada por el profesor Roger Fisher, Director del Proyecto de Negociación de la Universidad de Harvard. La Teoría de Negociación en Base a Intereses puede ser vista como una "caja de herramientas" compuesta por siete elementos, los que serán utilizados de diversas maneras dependiendo de las características y de la dinámica de la negociación que enfrentemos.

2.45 pm. Caso Práctico: El contrato de servicios. Preparación: El caso que se desarrolla en este segmento es un vehículo efectivo que les da a los participantes una buena ocasión de entender los aspectos prácticos de aplicar el marco de los siete elementos a la preparación de una negociación. Los participantes se preparan en grupos de trabajo, liderados por dos facilitadores.



3.45 pm. Break

4 pm. Negociación del caso: los participantes negocian en forma individual el caso que acaban de preparar.

4.45 pm Revisión del caso: se realiza una revisión estructurada de todo lo sucedido durante la preparación y la negociación.

5.15 pm Aplicaciones a la vida real: en este segmento el instructor y los participantes analizarán cómo las ideas presentadas pueden ser aplicadas al ámbito de las negociaciones de los participantes.

6 pm. Cierre del día. Los participantes tendrán tareas para el día siguiente que les demandarán aproximadamente una hora de trabajo.

Segundo día

8.30 am. Repaso del día anterior. Preguntas y respuestas

9 am. La personalidad del negociador. El dilema común de los negociadores: se aborda en esta instancia el análisis de algunos de los aspectos psicológicos que influyen en el modo de actuar cuando negociamos.

9.45 am. Reglas prácticas para conducir negociaciones: En este segmento se presentarán ciertas **recomendaciones generales** que pueden ser aplicadas durante la preparación y la negociación, que complementan la utilización de los siete elementos en el proceso de negociación.

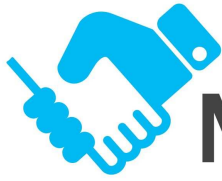
10.30 am. Break

10.45 am. Continuación de recomendaciones generales. Análisis de videos.

12.00 am. Sistemas de negociación. Tratando con negociadores difíciles: En este segmento los participantes aprenderán a reconocer distintos sistemas y tácticas que la gente emplea habitualmente para negociar, así como a "cambiar el juego" utilizando la metodología propuesta. Uno de los temas más esperados por los participantes en los talleres es el de cómo lidiar con negociadores difíciles. En este segmento se expondrá de qué manera la aplicación de los siete elementos en la preparación de la negociación y durante la misma, permite reconocer y neutralizar las tácticas de este tipo de negociadores.

12.30 am. Lunch

1.30 pm. Caso Práctico: Los participantes prepararán un caso de laboratorio para negociar, con herramientas específicamente diseñadas para ello.



Curso de
NEGOCIACIÓN



2.45 pm. Break

3 pm. Negociación del caso y su revisión.

4 pm. Presentación de la herramienta de preparación electrónica

4.45 pm. Relaciones de trabajo: En este segmento tendremos la oportunidad de observar y analizar cómo es que mucha gente utiliza mecanismos de manipulación para llevar adelante sus negociaciones y propondremos una manera más asertiva y productiva de manejar relaciones personales y laborales, pensando en un horizonte de largo plazo.

5.45 pm. Sesión de preguntas y respuestas

6 pm. Clausura del Taller
