

Curso de Entrenamiento en: Negociación
Documento: Descripción del Entrenamiento
Entrenador: Ignacio Bossi
Ayudantes de Campo: Hilda Cañeque, Guillermo Echevarria

La Competencia clave en nuestros tiempos: **La Negociación**

Porqué tomar este curso de “entrenamiento”?

El momento actual por el que pasan empresas y personas nos obliga a replantear todos los bienes y servicios que consumimos diariamente, dicho replanteo de las relaciones con **clientes y proveedores**, implica en muchos casos reducciones o reemplazo de proveedores.

Además, la negociación forma parte de las **actividades cotidianas de los directivos** con personas de su equipo o de otros equipos de su propia compañía o de otras organizaciones, cuya cooperación necesita y sobre los cuales no necesariamente tiene autoridad formal.

Todas y cada una de las **situaciones de cambio** que se enfrentan en la coyuntura actual nos obligan a plantearnos la necesidad de “negociar”.

¿Estamos lo suficientemente bien preparados para hacerlo?

¿Podemos “ver” que la forma en la que miramos los recursos, está limitada por nuestros paradigmas? ¿Y que estos “límites” pueden perjudicar nuestra efectividad directiva?

El entrenamiento **“ejercitará tus habilidades”** para ampliar tu campo fuera de tus paradigmas actuales (out of the box), de modo de transformar estas “potenciales confrontaciones”, en situaciones donde las partes se planteen formas efectivas y creativas de superar los difíciles tiempos que nos tocan.

Claro para lograr evitar estos posibles enfrentamientos hay que superar algunos obstáculos:

- La falsa creencia que con solo “la espontaneidad alcanza” para negociar
- La falta de disposición de las personas a “cambiar”
- Lo difícil que resulta “acordar” nuevas ideas o enfoques que resuelvan los problemas
- La falta de visión, para entender que “la propuesta” de satisfacer a las necesidades de ambas partes.

Con el humor de mercado actual, estos obstáculos se transforman en verdaderos desafíos. La clave pasa por entender “el poder” que tenemos para **influnciar el proceso** negociador en la dirección que más nos conviene: La colaboración.

Pero cuidado, lograr un proceso con final colaborativo es un camino difícil y lleno de obstáculos, pero rinde sus frutos. Este entrenamiento te ofrece “aprender” a recorrerlo.

Vale la pena intentarlo. Hoy mas que nunca.

METODOLOGÍA de ENTRENAMIENTO

Recuerda: “No pain no gain”

Primero que nada. La negociación es una habilidad y, por lo tanto, solo hay un camino para mejorarla: **la práctica**. La PNL (Programación Neuro Lingüística) enseña que las personas tienen distintos canales sensoriales por medio de los cuales les resulta más fácil aprender. Para ello aplicaremos una batería metodologías de aprendizaje:



Negociar con Casos Propuesto. Cada sesión de entrenamiento tiene previsto una práctica de Negociación, para deberás realizar previamente a la sesión la preparación del caso (habilidad básica del negociador), la calidad de la misma es fundamental para tu aprendizaje y para la persona que le toque negociar contigo.



Resolver Casos Reales de los Participantes. Formaremos grupos de 3 o 4 participantes, para que los mismos presenten un caso real. Una vez a la semana, uno de estos casos será entregado al resto de los equipos para que cada equipo a su vez ofrezca una Estrategia de Negociación. Los equipos “creadores” del caso elegirán la mejor solución.



nueve reinas

Aprender de las mejores Películas. Cada 2 sesiones veremos las escenas más importantes de los “best films” de negociación, como: “El Mediador” o “Erin Brockovich”. El objetivo es que a partir de este curso, en cada película que veas incrementes tu sensibilidad para con los procesos negociadores.



Ampliar el Observador. Tras cada ejercicio de negociación revisaremos en clase las mejores tácticas y contra tácticas usadas y resultados obtenidos por los participantes y analizaremos sus puntos más importantes. De forma tal que al final de la misma cuentes con “nuevos recursos” para replantear tus puntos más débiles en futuras negociaciones.



Dar y recibir Feedback con tu compañero de negociación. Durante los break de cada sesión, invito a los participantes a reunirse con tu compañero de tu última negociación y “juntos” deberán realizar una mutua evaluación del ejercicio. Recuerda!! Nuestras percepciones no siempre coinciden con la realidad. Mucho podemos aprender de cómo nos ven.



Presentar un Informe de Reflexión Mensual. Durante los tres meses que dura el entrenamiento, tendrás 3 oportunidades para detener el juego y pensar en dos temas muy importantes:

- Que has aprendido?
- Como transferir este aprendizaje a tu vida personal y Profesional?



Leer para Ampliar tus recursos. Para cada sesión tengo previsto proponerte lecturas ya seleccionadas de material que te ayudara a conceptuar las practicas que realizamos en clase. Este material esta dividido en dos grupos, el “recomendado” y el material “para ampliar”, además por e-mail y en función de las discusiones que se produzcan en clase, les enviaré material para continuar fuera de clase nuestro aprendizaje.



Aprender de Invitados. A los efectos de ampliar nuestro campo de opiniones, a través de conferencias de expertos en los temas del entrenamiento, daremos una segunda vuelta, desde otro ángulo, a los temas que veremos juntos en clase.

El equipo de entrenadores tiene objetivos muy concretos para este curso, sin embargo el grado de “esfuerzo que pongas en estos ejercicios” dependerá de ti. Como veremos durante las sesiones **solo tu puedes declararte responsable de tu aprendizaje.**

COMPROMISOS del CURSO

Como resultado del seminario cada participantes:

- ❑ Reconocerás que ha mejorado su habilidad negociadora en entornos competitivos.
- ❑ Incrementaras tu nivel de conciencia sobre el “proceso negociador”.
- ❑ Comprenderás los principios y conceptos clave cuyo conocimiento favorece tu efectividad negociadora.
- ❑ Reflexionas sobre tu estilo personal y sobre el impacto que éste tiene en los demás y en el resultado.
- ❑ Aprenderás a “usar el Poder” y las “tácticas y contra tácticas” mas úsales en entornos difíciles. Sin subestimar o sobre estimar los mismos.

ENTRENADOR

IGNACIO BOSSI

Es Entrenador de Liderazgo, Negociación y Marketing II en la Universidad del CEMA, desde 1.999, al mismo tiempo se desempeña como **Director General** en Ideaction (Consultora de Cambio Organizacional).

Realizó su MBA, en el IESE de Barcelona, escuela en la cual recibió una formación focalizada en los **procesos de Dirección y las habilidades clave del Directivo**. Durante los tres años que vivió en España, trabajó para Sonnenfeld International (Consultora con oficinas en España y Argentina) en varios proyectos de Estrategia de Negocio, allí desarrollo sus primeras habilidades para la **capacitación In Company**.

Gerenció proyectos en IBM, Telecom Argentina, Fusión3, La Red Confianza y Júnior Co) en los que desarrollo las habilidades para los campos en los que hoy se dedica a dar **formación a Ejecutivos**.

E-mail negocia@cema.com.ar

ENTRENAMIENTO DEL PARTICIPANTE

Para conseguir los objetivos del curso, necesitamos que “**participes activamente**” (es decir trabajes mucho en mejorar tus habilidades negociadoras).

A los efectos de lograrlo, te sugiero realizar una Preparación semanal considerando este orden de importancia:

1. Prepararte “forma individual” y en profundidad para discutir con un compañero el **Caso Didáctico** en clase, a tal efecto contarás con una Planilla de Preparación Individual.
2. Preparar en equipo, la recomendación del **Caso Real** presentado por otro grupo de Compañeros
3. Ver la **película** recomendada, observando las negociaciones en las mismas
4. En forma mensual. Realizar tu **Informe de Aprendizaje y Transferencia**
5. Realizar las **lecturas recomendadas**
6. Reunirte con tu par negociador (compañero con el que negociaste tu ultimo caso) para **dar y recibir feedback**.

Luego en clase:

- ❑ Que participes aportando tus comentarios en clase
- ❑ Que negocies explorando “diferentes enfoques” e “interiorizándote” del rol que te corresponde.

CALIFICACIONES

Las calificaciones del entrenamiento estarán directamente relacionadas a tus esfuerzos por aprender (40% - participación en clase e informes) y a los resultados que produzcas con tu equipo (60% - Caso propuesto, soluciones recomendadas a los casos de otros grupos y El Desarrollo de una de la 7 Habilidades).

LIBROS RECOMENDADOS

- SI DE ACUERDO EN LA PRACTICA (Autor FISHER ROGER, Editorial KAPE-LUSZ)
- LA PNL APLICADA A LA NEGOCIACION (Chantal Selva, Granica)
- TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN TRANSACCIONAL (J.M. Opi, Editorial GESTION 2000)

PARA AMPLIAR

- SUPERE EL NO (William Ury, Grupo Editorial Norma)
- APRENDER A NEGOCIAR (Autor Francesc Beltri, Editorial PAIDOS)
- LA GRAN CONEXIÓN (Autor WARREN ARNIE, Editorial DEL FUTURO DISTRIBUCIONES)
- LA PNL EN EL TRABAJO (Sue Knight, Editorial DEL FUTURO DISTRIBUCIONES)