

Profesora:

Constansa Cardenas Mancini

¡SUPERE EL NO!

Como negociar con personas que adoptan posiciones obstinadas.



Integrantes:

Fernandez Cristian, Cerutti Ciro, Sampieri Juanfrancisco, Gonzalez Julian, Franco Felix, Eberle Lautaro, Szaphiro Dylan

PARTE 1

Prepararse

SOLUCIÓN CONJUNTA DE PROBLEMAS

Se centra en los intereses y no en las posiciones a la hora de negociar.

La meta de esto es lograr un acuerdo satisfactorio para las dos partes por igual.



5 OBSTACULOS PARA LA COOPERACION

-

La reaccion
de usted

-

Emociones de
los otros

-

La posicion
de los otros



-

El descontento
de los otros

-

El Poder de los
otros

ESTRATEGIA DE PENETRACION

Consiste en trazar una estrategia de 5 pasos para poder superar cada uno de estos obstáculos

01

Primer Paso

Suspender la reaccion natural de uno mismo.

02

Segundo paso

Desactivar las emociones negativas de la otra parte.

03

Tercer Paso

Replantear.

04

Cuarto Paso

Salvar el vacio que hay entre los intereses de uno con la otra parte.

05

Quinto Paso

Aumentar su poder de negociaci3n para demostrar que no pueden ganar si no es conjuntamente con usted.

PROLOGO

PREPARARSE, PREPARARSE Y PREPARARSE

La mayoría de negociaciones estan ganadas o perdidas desde antes, segun la calidad de la preparacion.



El secreto del exito en la negociacion es **Prepararse**, aunque esto pueda quitarle tiempo a la propia negociacion.

TRAZAR EL MAPA DEL CAMINO QUE LLEVA AL ACUERDO



Intereses

Consiste en darse cuenta los intereses propios y los de la otra parte



Opciones

Una opción es una posible solución al acuerdo. Identificar los intereses es para poder idear opciones.



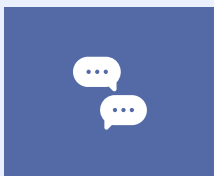
Normas

Estas ayudarían a determinar lo que sería una solución justa.



TRAZAR EL MAPA DEL CAMINO QUE LLEVA AL ACUERDO

ALTERNATIVAS M.A.P.A.N.



Identificar
nuestro
MAPAN.



Promover
nuestro
MAPAN.



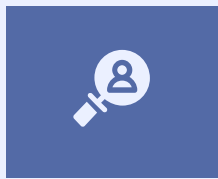
Decidir si
debemos
negociar.



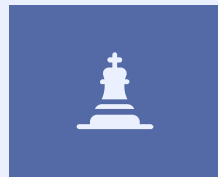
Identificar el
MAPAN de la
otra parte.

TRAZAR EL MAPA DEL CAMINO QUE LLEVA AL ACUERDO

PROPUESTAS



Aspirar a
algo
grande



Desarrollar
una retirada



Idear una
señal de
detención

PARTE 2

La estrategia de Penetracion

CAPITULO 1

No reaccione, suba al balcon

TRES REACCIONES NATURALES



Contraatacar

Reaccion instintiva la cual suele dañar las relaciones a largo plazo.



Ceder

El resultado de esta reacción no suele ser beneficiosa para usted.



Romper Relaciones

Forma común que pasa cuando las cosas se ponen complicadas.

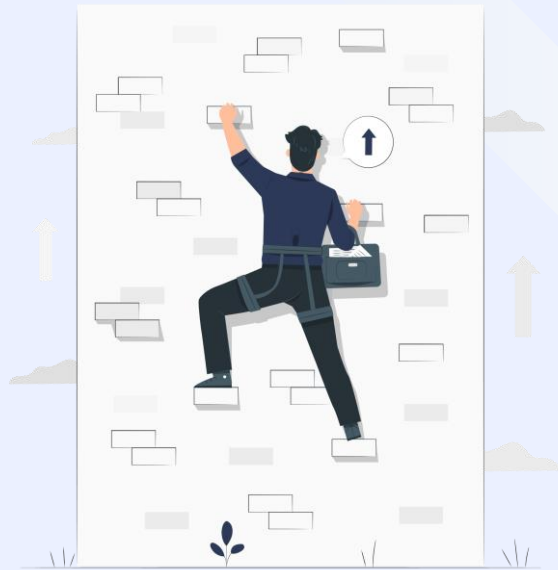
EL PELIGRO DE REACCIONAR

Reaccionando se suelen perder de vista nuestros intereses.



Una gran parte del poder de nuestro oponente está en hacernos reaccionar.

SUBA AL BALCÓN



Cuando estes en una situación complicada, tomar las cosas con calma y pensar con serenidad, es lo correcto

Subir al balcón es una metáfora que significa analizar el entorno, de una manera objetiva.

IDENTIFICAR EL JUEGO

Identificar las tácticas de nuestro oponente es el primer paso a realizar.

Tácticas del oponente

- **Muro de piedra (Obstructiva)**
Inflexibilidad frente a todo.
- **Ataque (Ofensiva)**
Intimidación e incomodidad.
- **Trucos (Engañosa)**
Diseñados para el engaño.



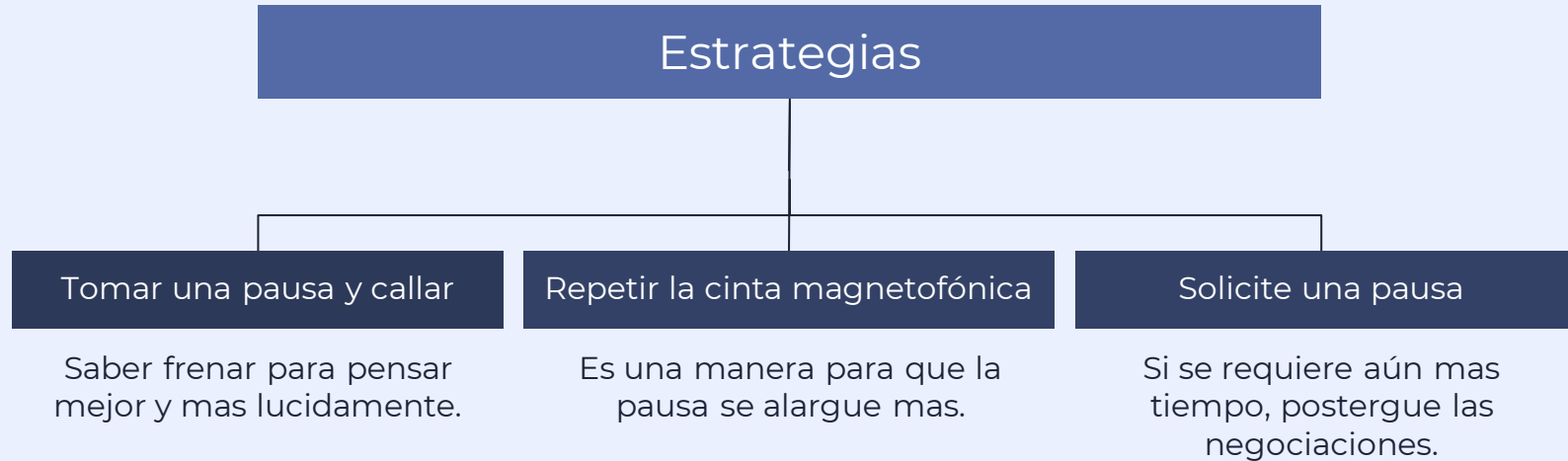
Identificar la táctica

Reconocerlas, estudiarlas y aprender a reaccionar frente a ellas.

- Mentiras
- Estar Alerta pero con cabeza
- Conocer tus vulnerabilidades

TOMAR TIEMPO PARA PENSAR

Saber frenar para pensar mejor y mas lucidamente



¿QUÉ HAY QUE HACER?

Se recomienda siempre poder “subir al balcón” y tomar las decisiones desde allí.

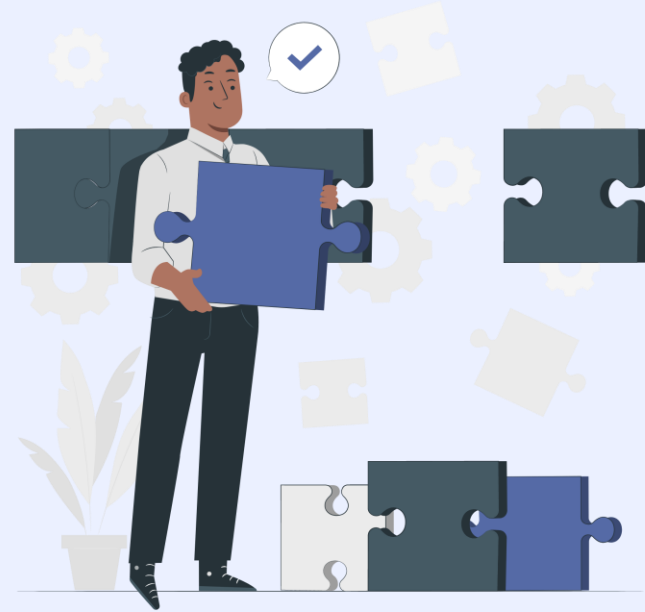
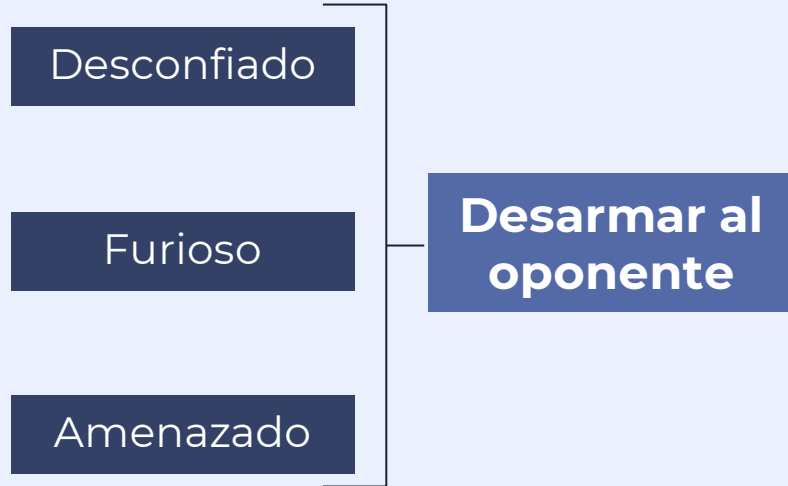
No se deje apresurar ni manipular por el oponente y su táctica de juego.



CAPITULO 2

No discuta, pongase del lado de
su oponente

BARRERA EMOCIONAL



ESCUCHE ACTIVAMENTE

SER EL PRIMERO EN ESCUCCHAR

Escuchar mas de lo que uno habla.



Repetir lo que propuso
el oponente con
nuestras palabras.

RECONOCER



Reconosca el punto

Satisfacer su necesidad de reconocimiento para crear un clima favorable



Reconocer las emociones del oponente

Le ayuda a recobrar su compostura, reforzando su conocimiento y creando un clima mas amigable



Presente una disculpa

Es el mejor reconocimiento, generando las condiciones necesarias para que el conflicto se solucione de manera constructiva.



ACCEDA HASTA DONDE PUEDA

El siguiente paso es acceder hasta donde sea posible.

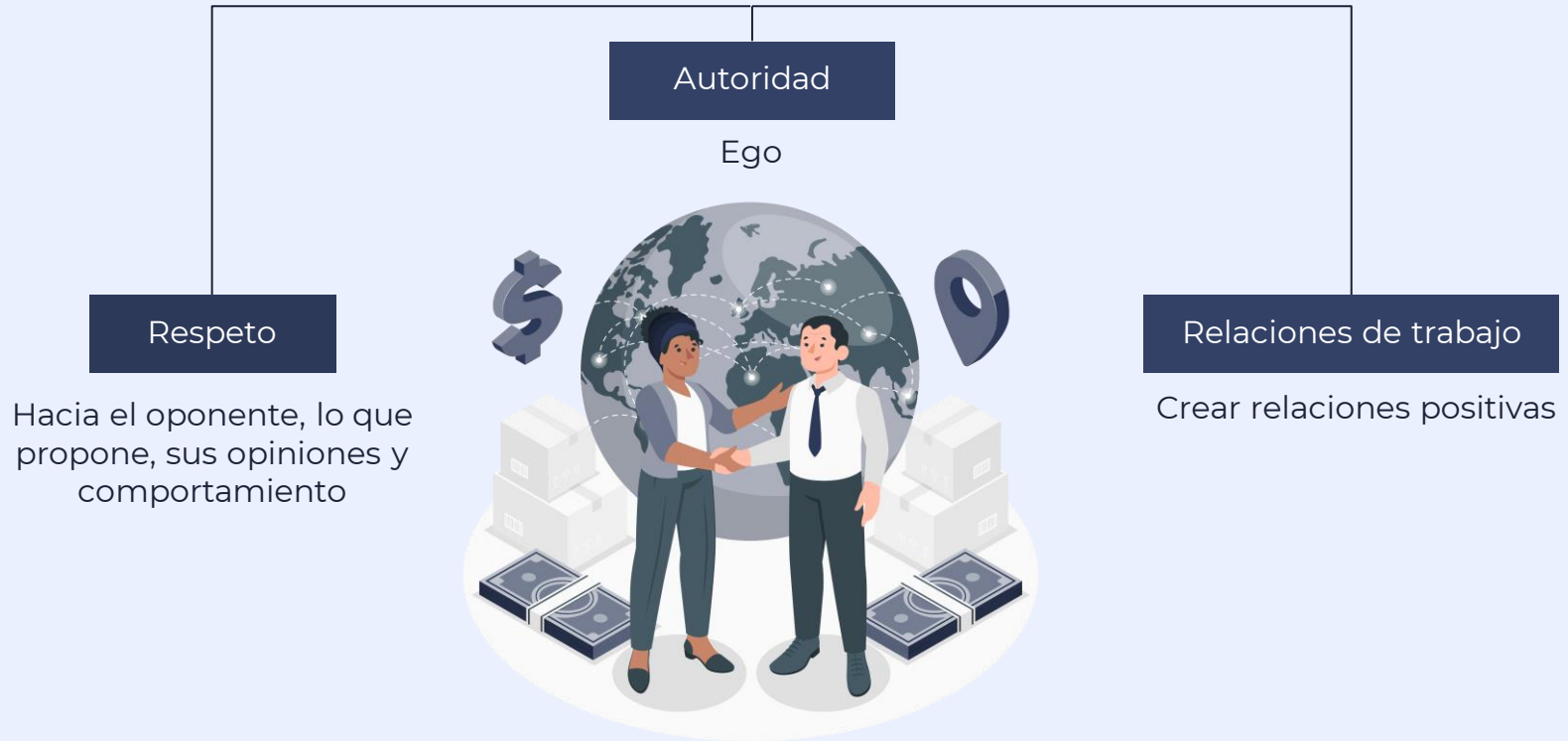
Acceda sin
concesiones



Póngase en la
tónica

Acumule síes

DELE RECONOCIMIENTO AL OTRO



EXPRESAR TU OPINION

Sin juicio ni agresividad

Afirmar consecuencias

No "Pero", Si "Y...SI"

Refutar

No "Usted", Si "Yo"



DEFIENDE TU POSICIÓN

Diferencias

Validarlas

Intereses

Corroborarlos

CREE UN CLIMA FAVORABLE



La escucha, el respeto, la
no hostilidad

El respeto es
reciproco

Ponerse del lado
del otro

Promover

GRACIAS



Integrantes:

Fernandez Cristian, Cerutti Ciro, Sampieri Juanfrancisco, Gonzalez Julian, Franco Felix, Eberle Lautaro, Szaphiro Dylan