

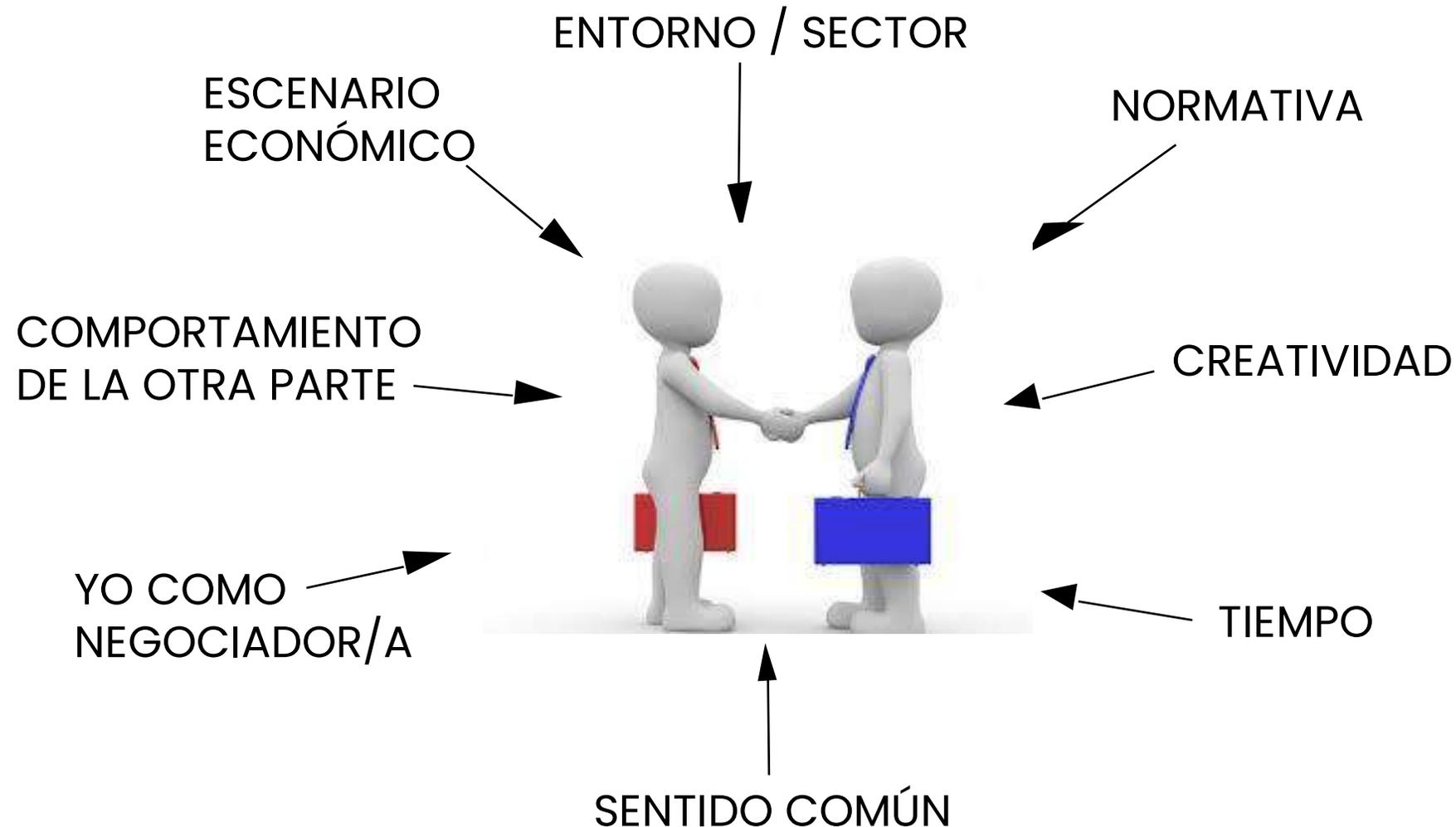
Webinar

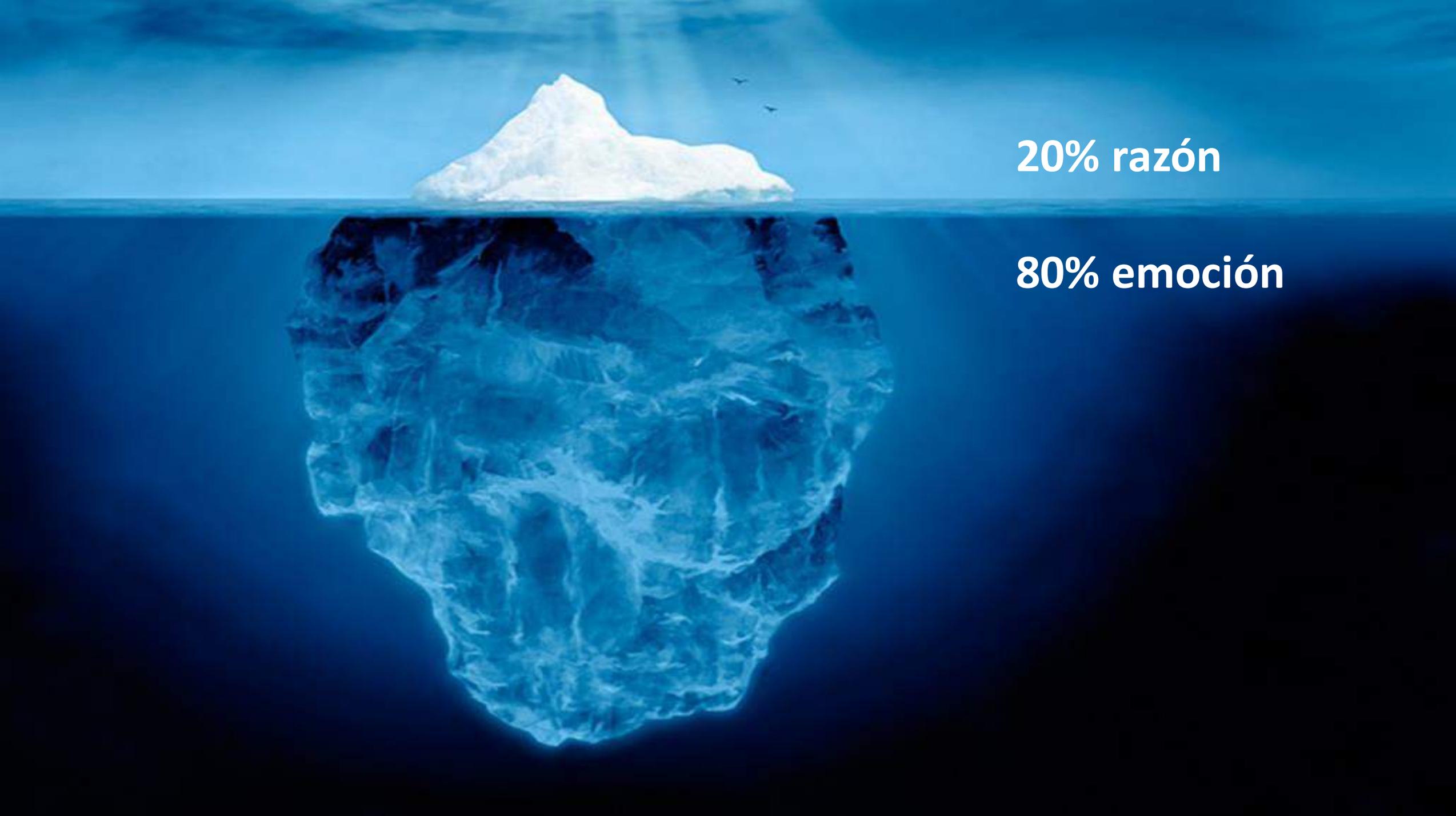
Negociación efectiva

8 Factores a tener en cuenta en nuestras negociaciones

B Sabadell
Hub Empresa

8 factores a tener en cuenta en la negociación





20% razón

80% emoción

Efecto Ancla:

Damos prioridad a la primera información que recibimos



Efecto arrastre:

Si todo el mundo lo está haciendo, por algo será...!

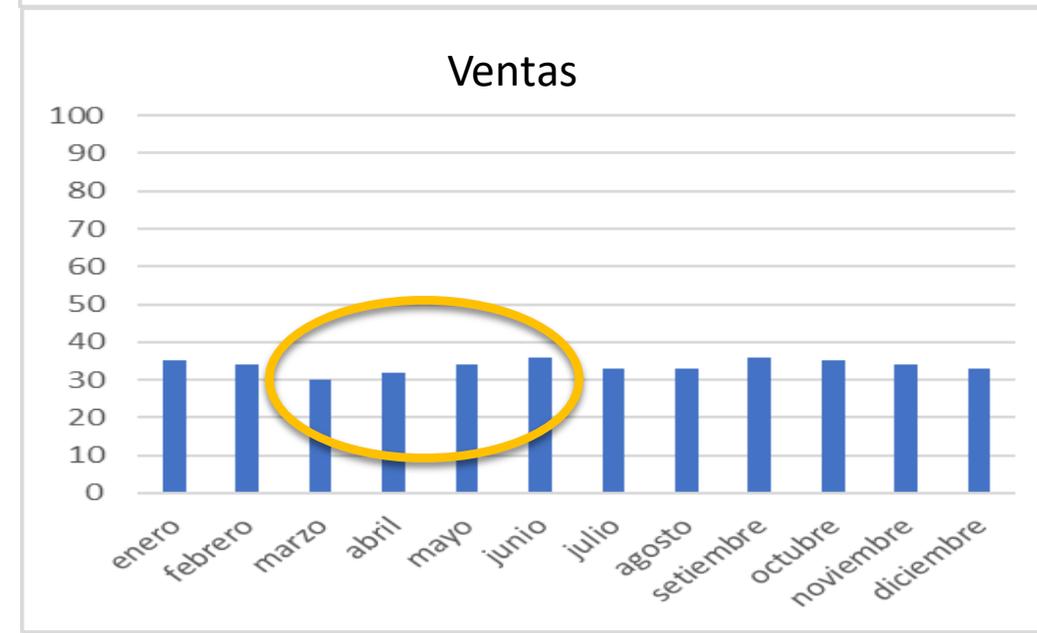
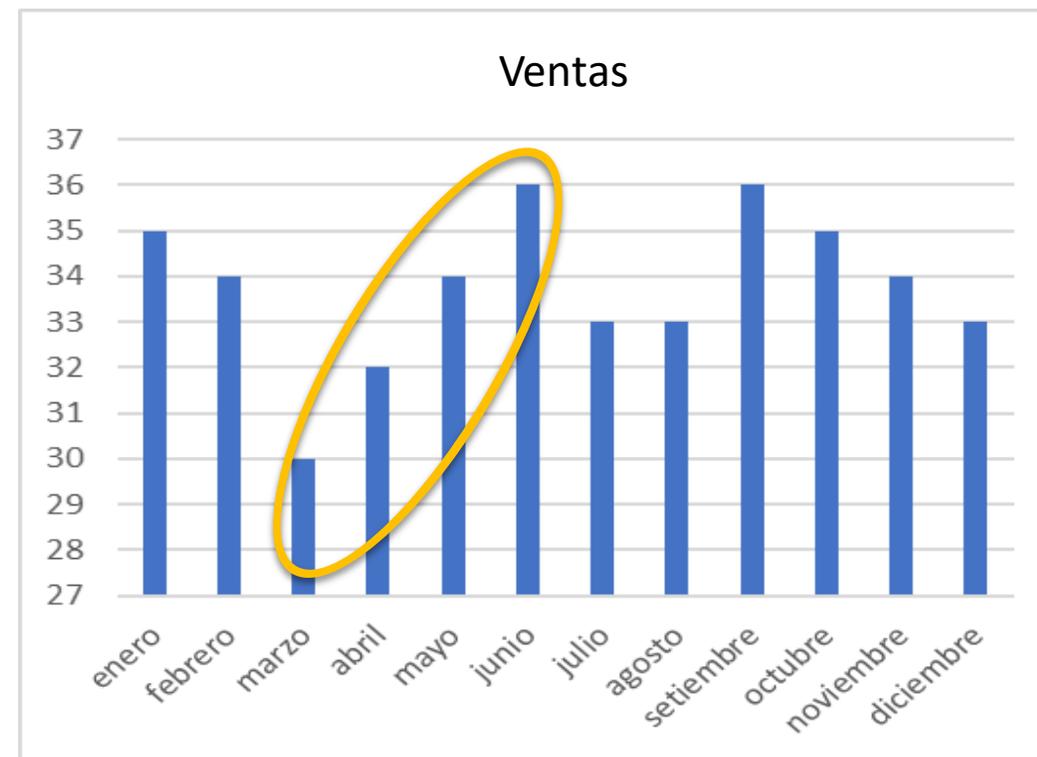
Si todo el mundo compra "eso" será porque es bueno...

Si todo el mundo utiliza "aquello" será porque funciona...



Efecto Encuadre...

enero	35
febrero	34
marzo	30
abril	32
mayo	34
junio	36
julio	33
agosto	33
setiembre	36
octubre	35
noviembre	34
diciembre	33



Reactancia:

Psicología inversa -> ¡No eres capaz de...! Yo no digo que...



Falacia de la planificación:

Siempre solemos subestimar el tiempo que tardaremos en cerrar una negociación



Efecto Percepción:

Lo mío siempre es lo mejor!!

Mi "bueno" es
muy
"BUENO"

Mi "malo"
no es tan
"malo"

Tu
"bueno"
no es tan
"bueno"

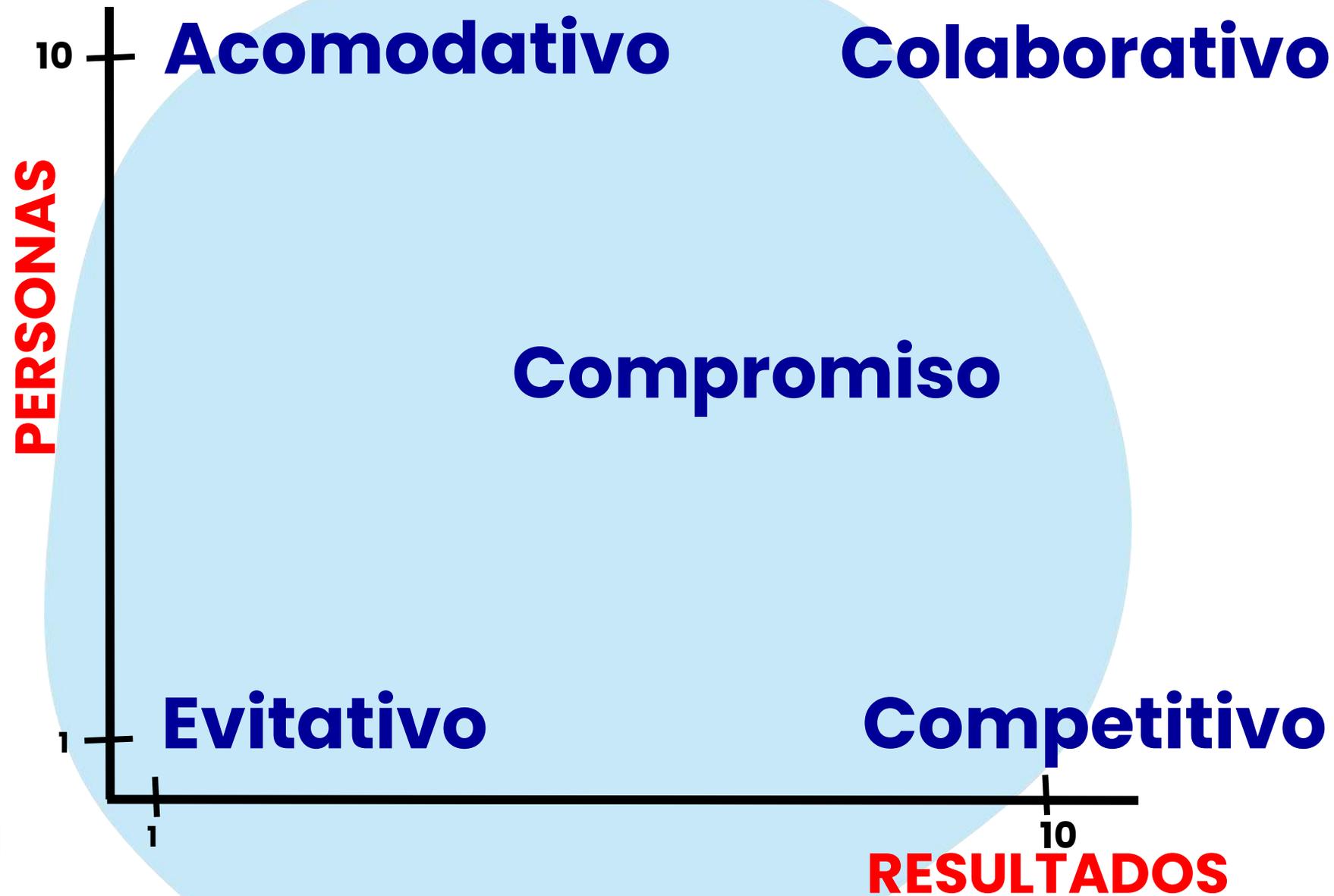
Tu "malo" es
muy
"MALO"

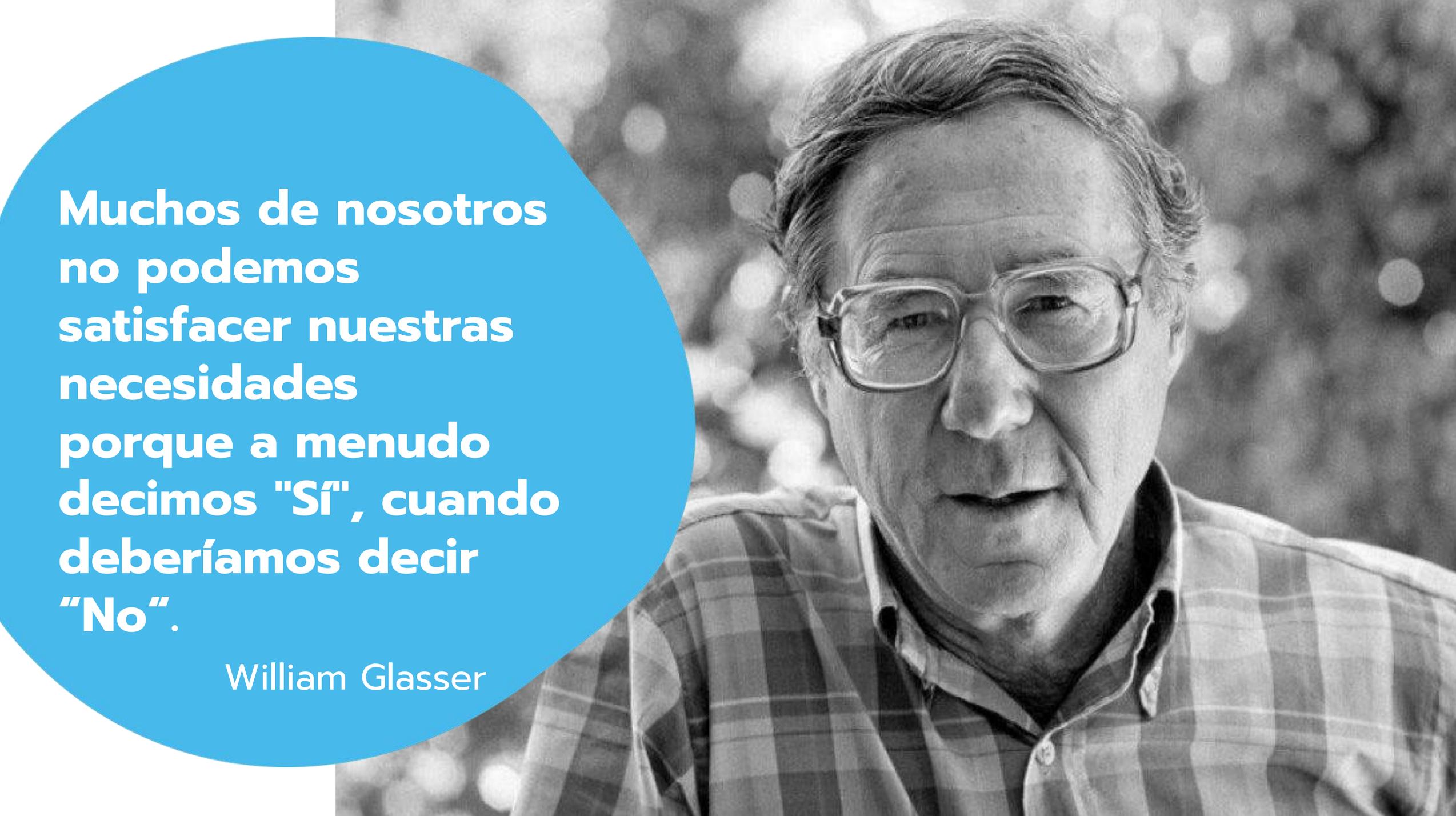
Efecto Dunning-Kruger:

Cuanto menos sabemos más listos nos creemos



Estilos de Negociación





**Muchos de nosotros
no podemos
satisfacer nuestras
necesidades
porque a menudo
decimos "Sí", cuando
deberíamos decir
"No".**

William Glasser

¿Cómo "son"?

ANALÍTICO

RACIONAL / TAREA

AUTORITARIO

**R
E
A
C
T
I
V
O
S**

Preciso
Exacto
Interés por la calidad
Oyente crítico
Comunicador no verbal
Atención al detalle

Competitivo
Gusto por la confrontación
Directo
Orientado a resultados
Sentido de urgencia
Agente de cambio

**P
R
O
A
C
T
I
V
O
S**

Complaciente
No le gustan los conflictos
Persistente
Controla sus emociones
Adaptable

Sin miedo al cambio
Accesibilidad
Prefiere hablar a escuchar
Facilidad de palabra
Proyecta autoconfianza

AMABLE

EMOCIONAL / PERSONAS

ANIMADOR

¿Cómo se comportan?

ANALÍTICO

RACIONAL / TAREA

AUTORITARIO

**R
E
A
C
T
I
V
O
S**

Cautelos@ Precis@ Seri@ Reflexiv@ Formal Reservad@	Activ@ Impulsiv@ Emprended@r Decidid@ Exigente Resolutiv@
Cuidados@ Razonable Persistente Tranquil@ Seren@ Controlad@	Sociable Bromista De carácter fácil Desenvuelt@ Persuasiv@ Dinámic@

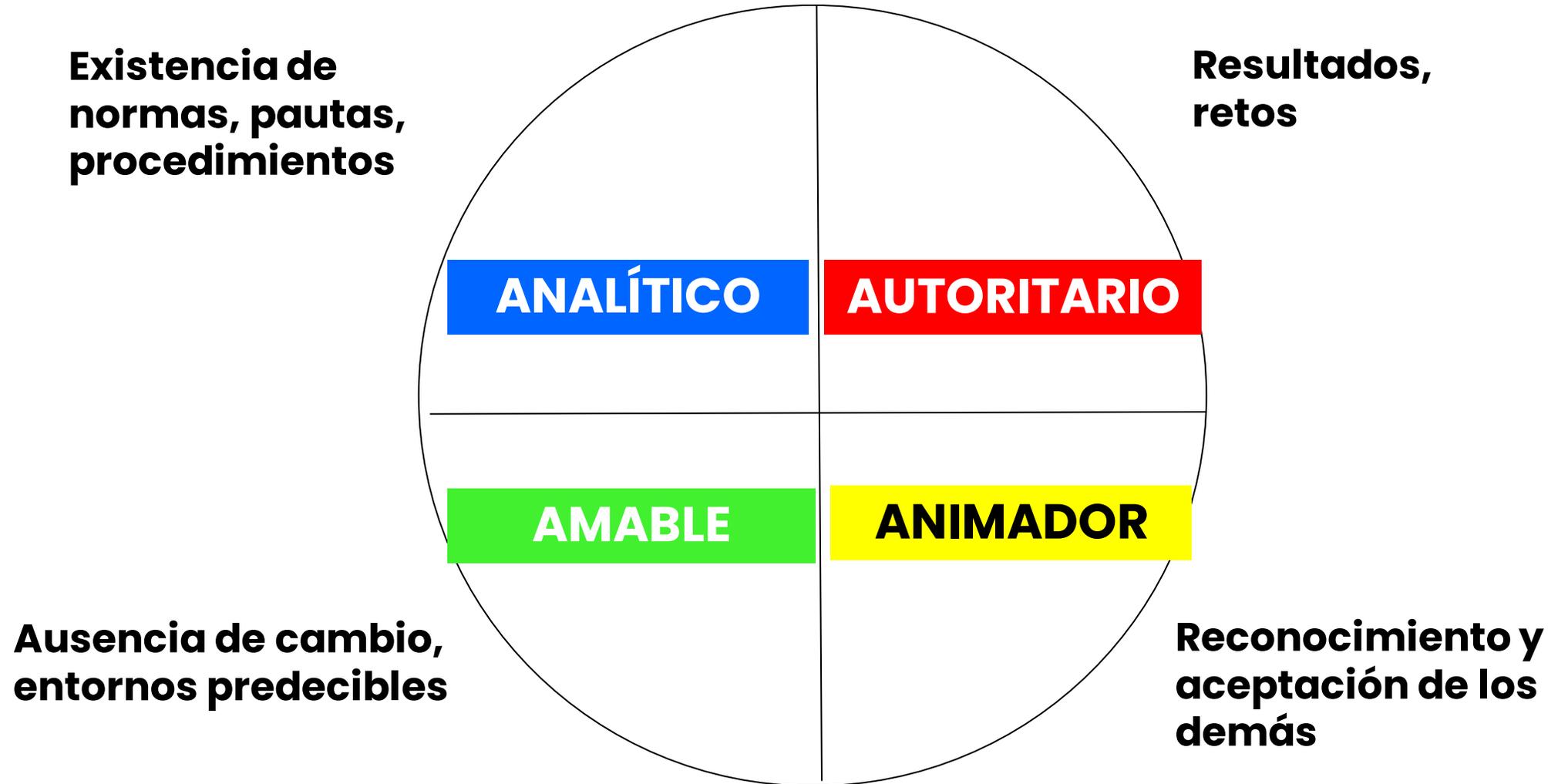
**P
R
O
A
C
T
I
V
O
S**

AMABLE

EMOCIONAL / PERSONAS

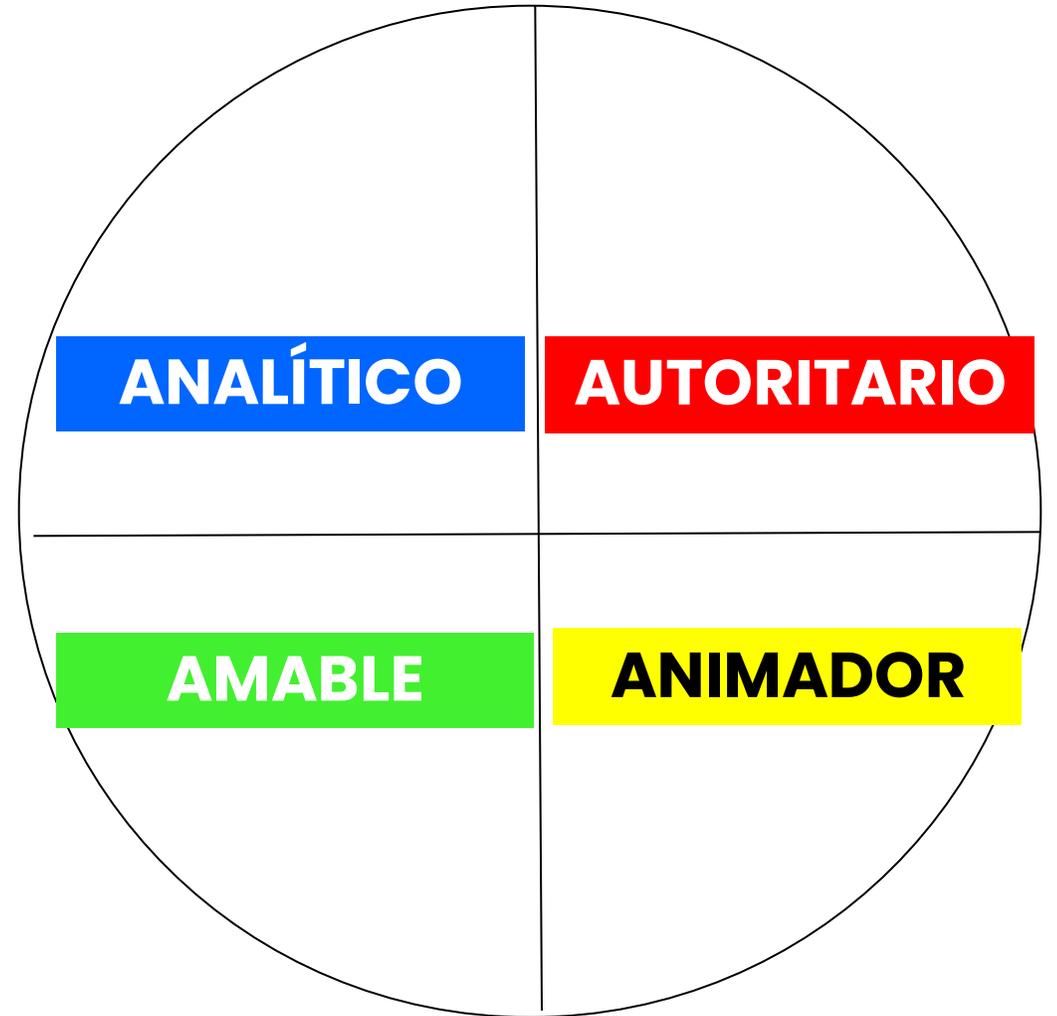
ANIMADOR

¿Qué les interesa?



¿Qué preguntas debo hacerme para potenciar mi capacidad de Negociación?

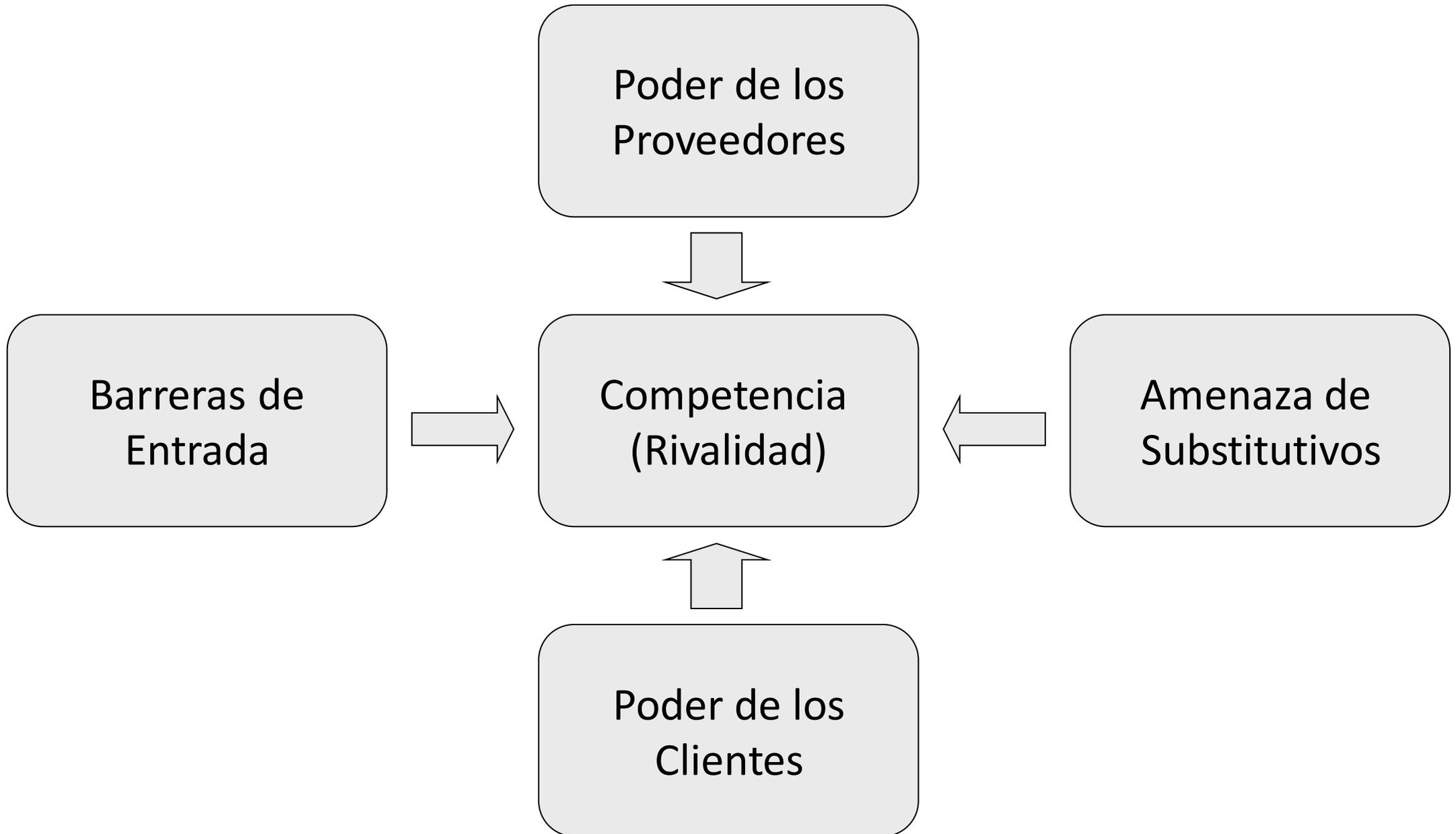
- ¿Qué perfil tiene la otra persona?
- ¿Qué le motiva?
- ¿Cómo reacciona ante los problemas?
- ¿Cómo influirle?
- ¿Cuál es su tempo?
- ¿Cómo se relaciona?
- ¿Por qué y cómo toma las decisiones?



CRISIS



5 Fuerzas de Porter



Análisis PEST

<p><u>Políticos</u></p> <p>Leyes</p> <p>Normativas</p> <p>Reglamentos</p> <p>Convenios Colectivos</p> <p>Protocolos</p>	<p><u>Económicos</u></p> <p>Coste laboral</p> <p>Costes materias primas</p> <p>Euribor</p> <p>Inflación</p>
<p><u>Socio-culturales</u></p> <p>Falta de talento</p> <p>Nuevas generaciones</p> <p>Tendencias de empleo</p> <p>Nuevos países</p> <p>Tendencias del mercado</p>	<p><u>Tecnológicos</u></p> <p>IA</p> <p>Ciberseguridad</p> <p>Comunicaciones</p> <p>Automatización</p>



Sabadell
Hub Empresa





Munchies

Potato chips with assorted dips

Nuts

Pretzels

➔ M & M's (WARNING: ABSOLUTELY NO BROWN ONES)

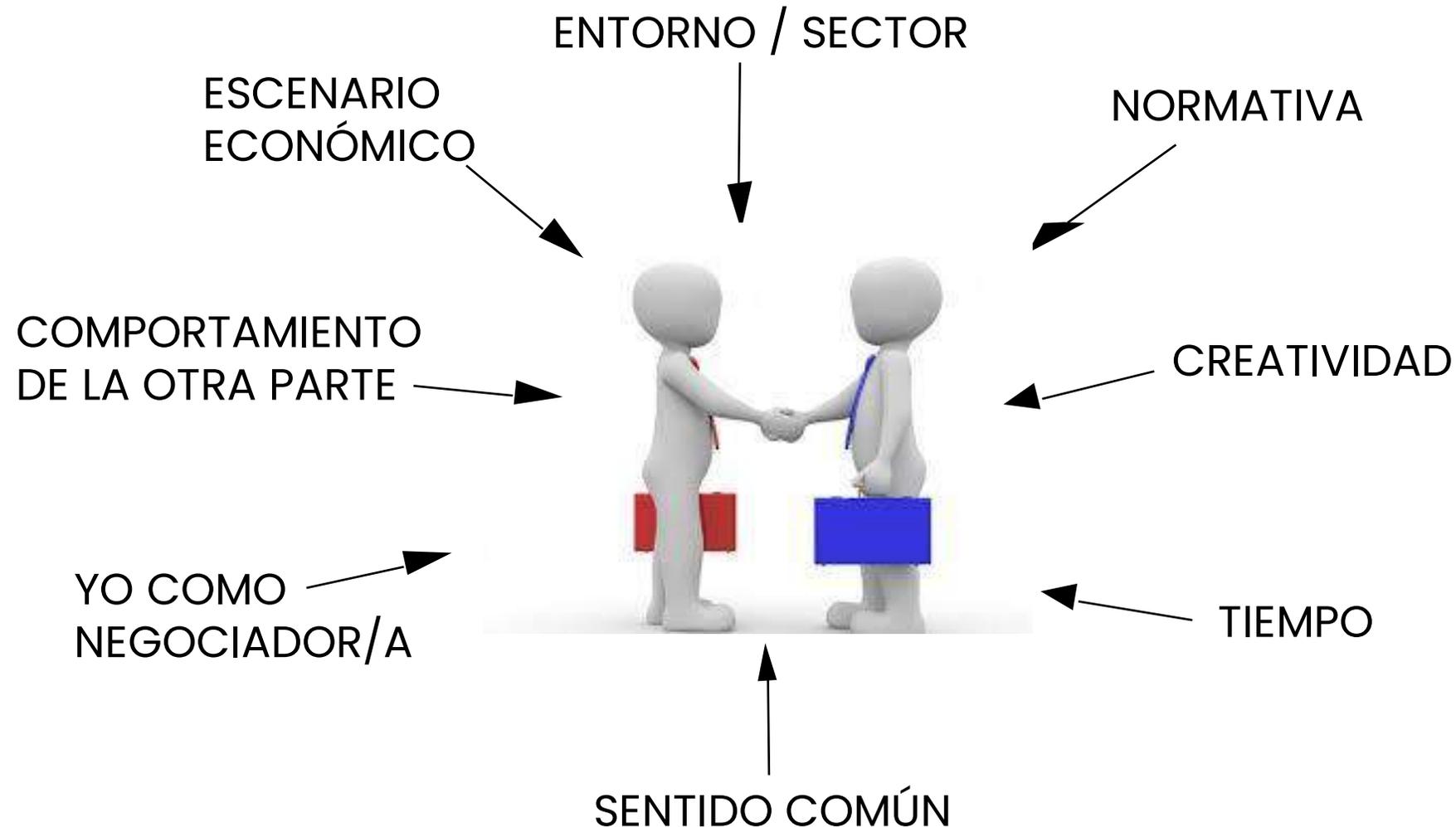
Twelve (12) Reese's peanut butter cups

Twelve (12) assorted Dannon yogurt (on ice)





8 factores a tener en cuenta en la negociación

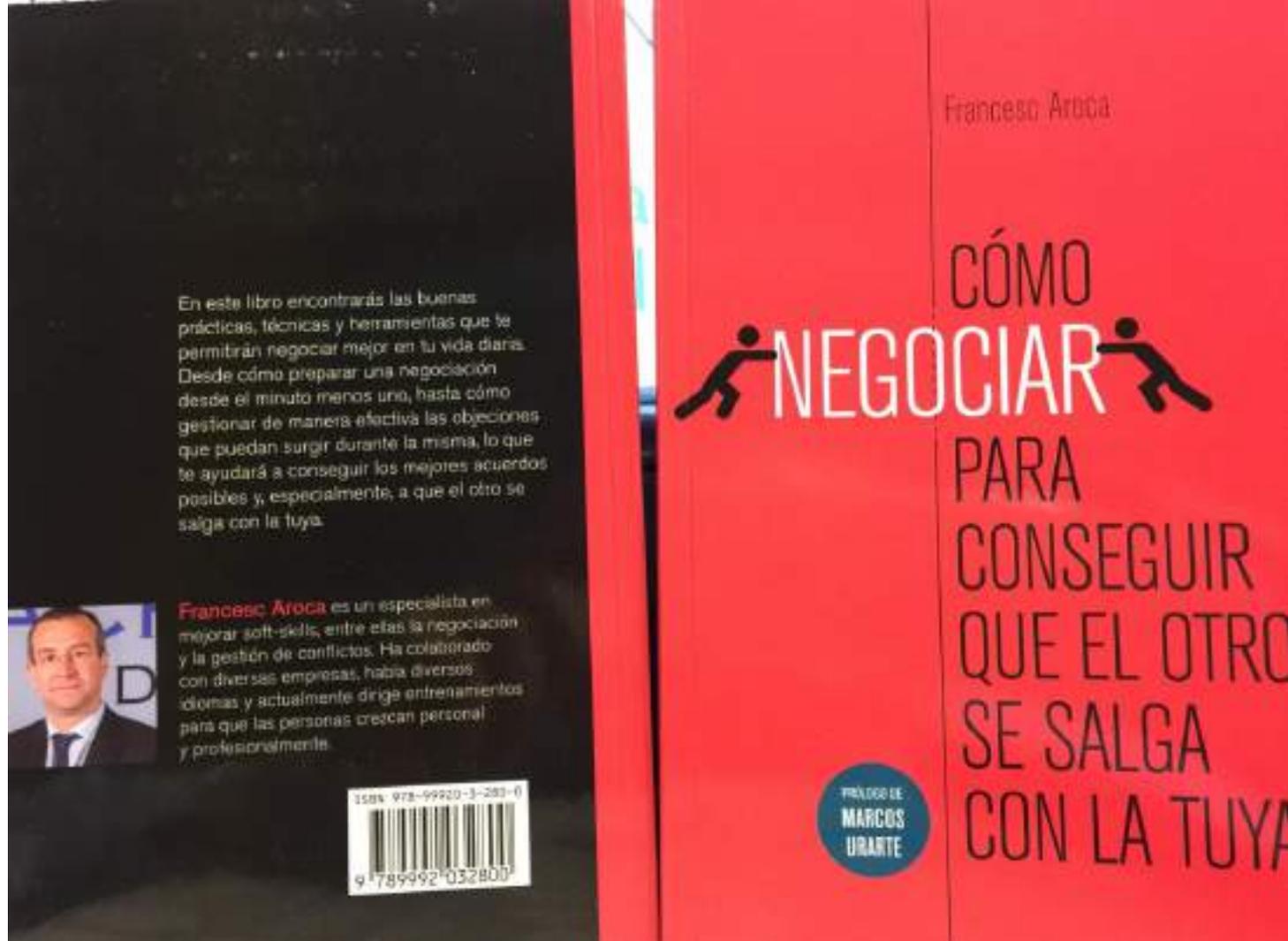


**VEAMOS LA NEGOCIACIÓN COMO UN
PROCESO DE CREACIÓN DE VALOR**



MRC International
people
training

Negociación efectiva – 8 Factores a tener en cuenta en nuestras negociaciones



**La distancia entre el querer y el poder
se acorta con el entrenamiento**

¡Gracias!

B Sabadell

Hub Empresa



mrctraining.com

f..aroca@mrctraining.com