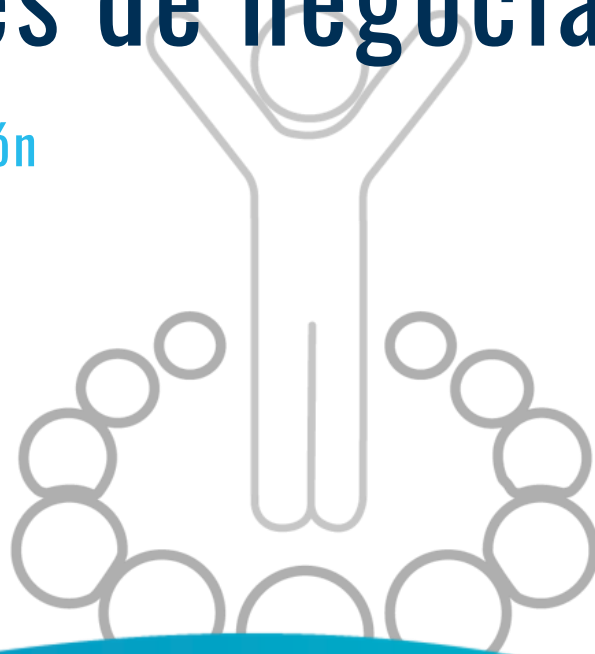


Habilidades de negociación

Materiales de Formación

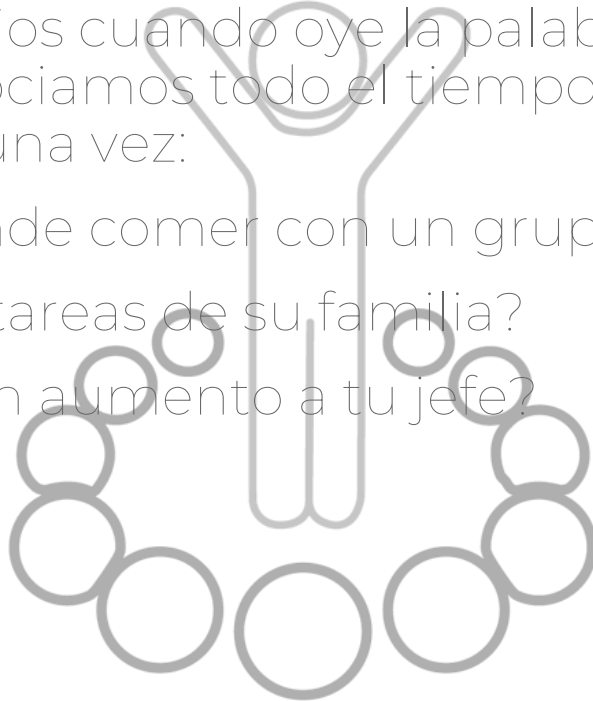


Módulo Uno: Primeros pasos

Aunque la gente suele pensar en salas de juntas, trajes y acuerdos millonarios cuando oye la palabra "negociación", lo cierto es que negociamos todo el tiempo.

Por ejemplo, ¿alguna vez:

- ¿Ha decidido dónde comer con un grupo de amigos?
- ¿Ha decidido las tareas de su familia?
- ¿Le has pedido un aumento a tu jefe?



- *El éxito en los negocios requiere formación, disciplina y trabajo duro. Pero si no te asustan estas cosas, las oportunidades son tan grandes hoy como lo fueron siempre.*

Copyrighted Material © - All rights reserved to:
Top Social Power®

- *David Rockefeller*

Objetivos del taller

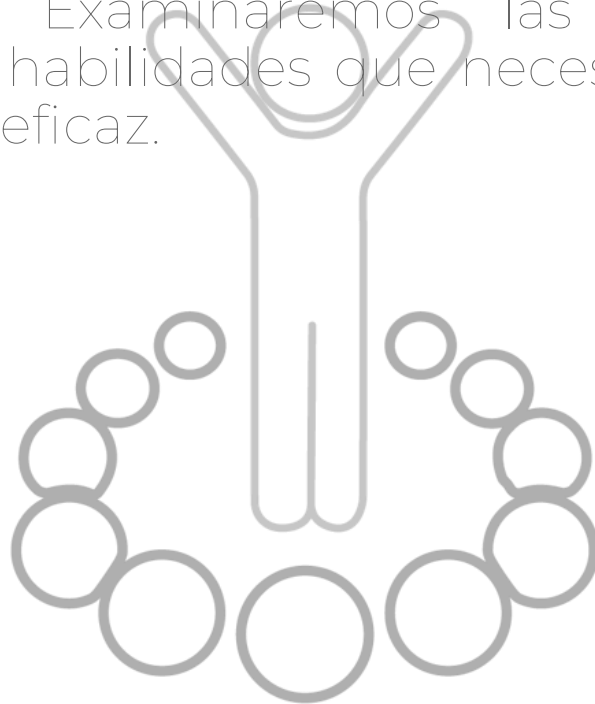
- Tipos de negociaciones
- Qué información compartir
- Técnicas de negociación
- Identificar el beneficio mutuo



Módulo 2:

Entender la negociación

- Antes de empezar, echemos un vistazo a los dos tipos básicos de negociación. Examinaremos las tres fases de la negociación y las habilidades que necesitas para convertirte en un negociador eficaz.



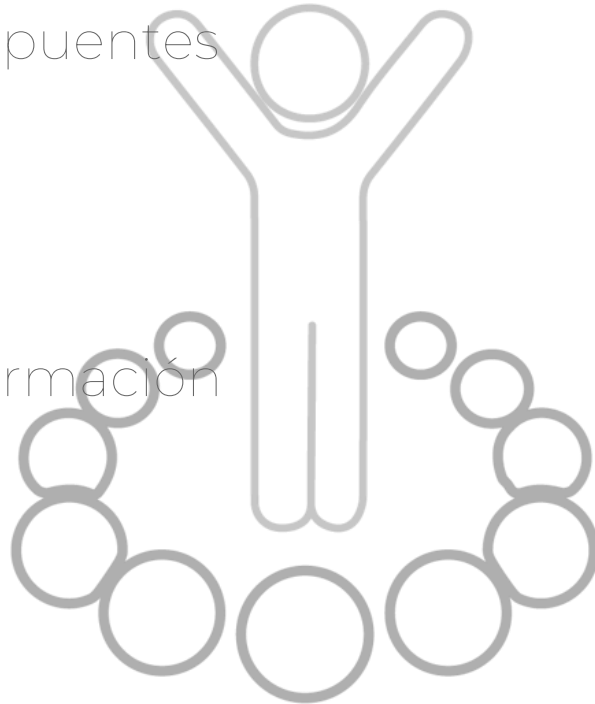
- *La información es la mejor arma de un negociador.*

Copyrighted Material © - All rights reserved to:
Top Social Power®

- **Victor Kiam**

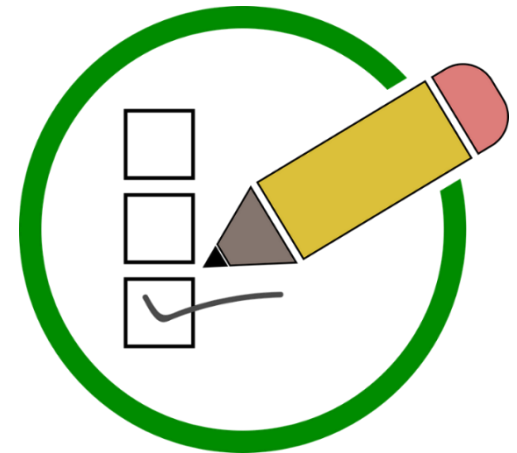
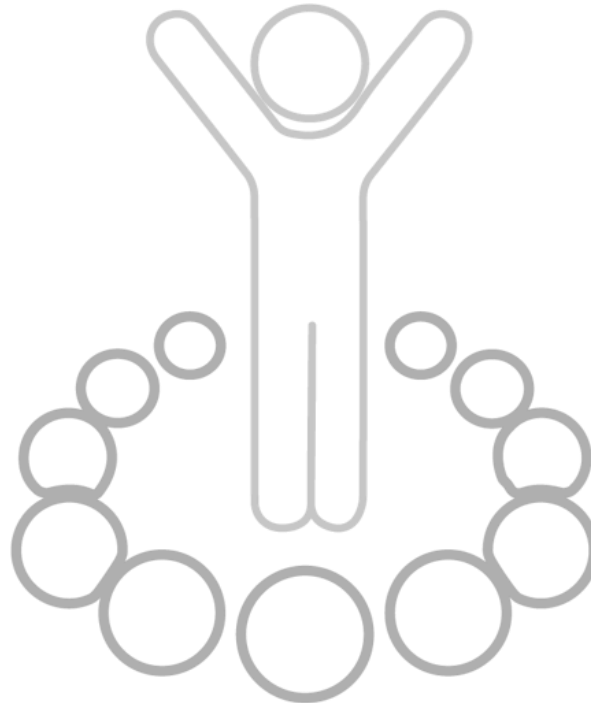
Tipos de negociación

- Integrativo
- Cuestiones múltiples
- Construcción de puentes
- Distributivo
- Confidencial
- Extraer información



Las tres fases

- Intercambio de información
- Negociación
- Cerrar



Habilidades para negociar con éxito

- Hablar con eficacia
- Escucha eficaz
- Autoconfianza
- Paciencia
- Respetar

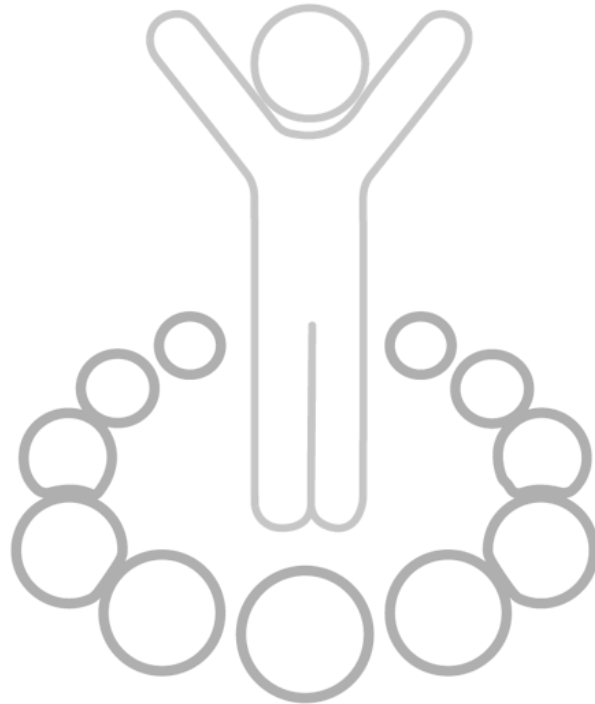
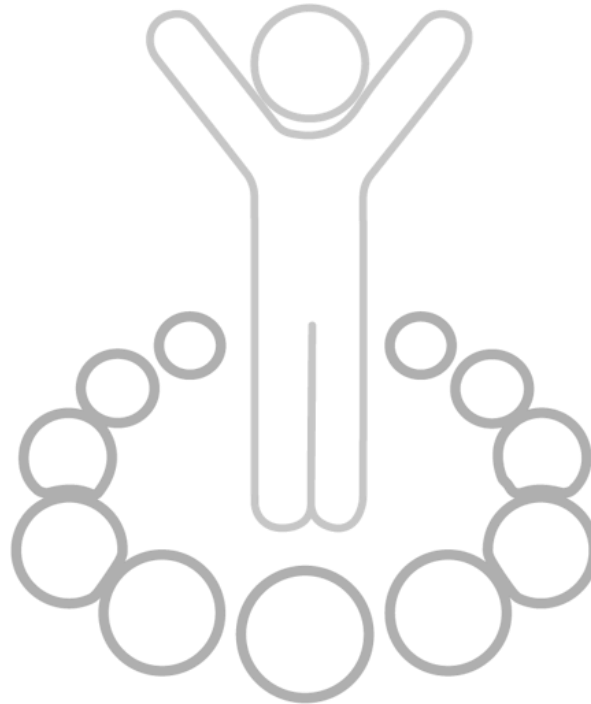


Ilustración práctica

- John fue al concesionario de Paul con la intención de comprar un coche fiable.



Módulo dos: Preguntas de repaso

- a) ¿Cuántos tipos básicos de negociación existen?
 - b) Dos
 - c) Cuatro
 - d) Tres
 - e) Cinco
- f) ¿Cuáles son los dos enfoques de la negociación?
 - g) Inicial y final
 - h) Integrativa y recesiva
 - i) Distributiva e integradora
 - j) General y amplio



Módulo dos: Preguntas de repaso

- 3) Las negociaciones integradoras se basan en _____.
- a) Empresas
 - b) Corrupción
 - c) Cooperación
 - d) Cohesión
- 4) El enfoque _____ en las negociaciones integradoras es la resolución de problemas.
- a) Final
 - b) Dominante
 - c) Crucial
 - d) Más fácil



Módulo dos: Preguntas de repaso

5) Las negociaciones distributivas implican una _____
_____.

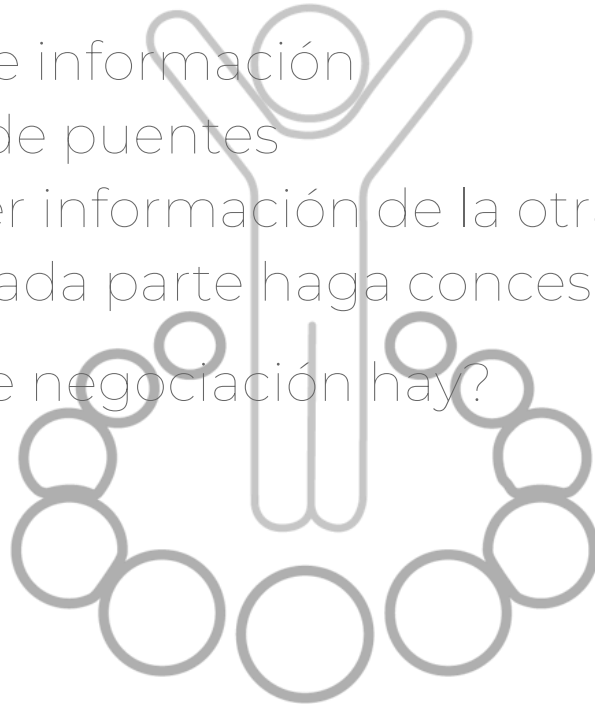
- a) Pastel fijo
- b) Bien horneado
- c) Tarta de melocotón
- d) Tortita plana

6) ¿Cuál de ellas interviene en las negociaciones distributivas?

- a) Cuestiones múltiples
- b) Confidencialidad de la información
- c) Intercambio de información
- d) Construcción de puentes

Módulo dos: Preguntas de repaso

- 7) ¿Cuál de estos no es un ejemplo de negociación integradora?
- a) Intercambio de información
 - b) Construcción de puentes
 - c) Intentar extraer información de la otra parte
 - d) Permitir que cada parte haga concesiones
- 8) ¿Cuántas fases de negociación hay?
- a) Tres
 - b) Nueve
 - c) Siete
 - d) Dos



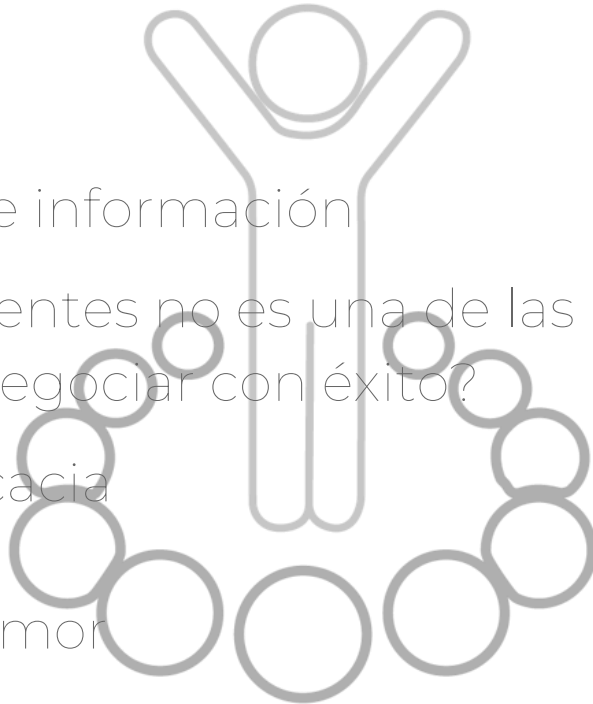
Módulo dos: Preguntas de repaso

9) ¿Cuál de estas no es una de las fases de la negociación?

- a) Negociación
- b) Cerrar
- c) Volver a visitar
- d) Intercambio de información

10) ¿Cuál de las siguientes no es una de las habilidades necesarias para negociar con éxito?

- a) Hablar con eficacia
- b) Simpatía
- c) Sentido del humor
- d) Respetar



Módulo dos: Preguntas de repaso

1) ¿Cuántos tipos básicos de negociación existen?

- a) Dos
- b) Cuatro
- c) Tres
- d) Cinco

Los dos tipos básicos de negociaciones requieren enfoques diferentes.

2) ¿Cuáles son los dos enfoques de la negociación?

- a) Inicial y final
 - b) Integrativa y recesiva
 - c) Distributiva e integradora
 - d) General y amplio
- Negociaciones integradoras y negociaciones distributivas.

Módulo dos: Preguntas de repaso

- 3) Las negociaciones integradoras se basan en _____.
- a) Empresas
 - b) Corrupción
 - c) Cooperación
 - d) Cohesión
- Las negociaciones integradoras se basan en la cooperación.
- 4) El enfoque _____ en las negociaciones integradoras es la resolución de problemas.
- a) Final
 - b) Dominante
 - c) Crucial
 - d) Más fácil
- El enfoque dominante en las negociaciones integradoras es la resolución de problemas.



Módulo dos: Preguntas de repaso

- 5) Las negociaciones distributivas implican una _____.
- a) Pastel fijo
 - b) Bien horneado
 - c) Tarta de melocotón
 - d) Tortita plana
- Las negociaciones distributivas implican un pastel fijo.
- 6) ¿Cuál de ellas interviene en las negociaciones distributivas?
- a) Cuestiones múltiples
 - b) Confidencialidad de la información
 - c) Intercambio de información
 - d) Construcción de puentes
- Mantener la confidencialidad de la información. Por ejemplo, no querrás que un vendedor de coches sepa cuánto necesitas un coche nuevo o cuánto estás dispuesto a pagar.

Módulo dos: Preguntas de repaso

- 7) ¿Cuál de estos no es un ejemplo de negociación integradora?
- a) Intercambio de información
 - b) Construcción de puentes
 - c) Intentar extraer información de la otra parte
 - d) Permitir que cada parte haga concesiones
- Intentar extraer información sería un ejemplo de negociación distributiva
- 8) ¿Cuántas fases de negociación hay?
- a) Tres
 - b) Nueve
 - c) Siete
 - d) Dos
- Hay tres fases de negociación

Módulo dos: Preguntas de repaso

9) ¿Cuál de estas no es una de las fases de la negociación?

- a) Negociación
- b) Cerrar
- c) Volver a visitar
- d) Intercambio de información

- Negociar, Cerrar e Intercambiar información son las tres fases de la negociación

10) ¿Cuál de las siguientes no es una de las habilidades necesarias para negociar con éxito?

- a) Hablar con eficacia
- b) Simpatía
- c) Sentido del humor
- d) Respetar

- Ser una persona simpática no es necesariamente una habilidad negociadora necesaria

Módulo tres:

Prepararse

- Como cualquier tarea difícil, la negociación requiere preparación. Antes de iniciar una negociación, debe definir qué espera obtener de ella, con qué se conforma y qué considera inaceptable. También debe prepararse personalmente. La clave de la preparación personal es abordar la negociación con confianza en uno mismo y una actitud positiva.



- *Si no sabes adónde vas, lo más probable es que acabes en otro sitio.*
- Copyrighted Material © - All rights reserved to:
Top Social Power®

• **Lawrence J. Peter**

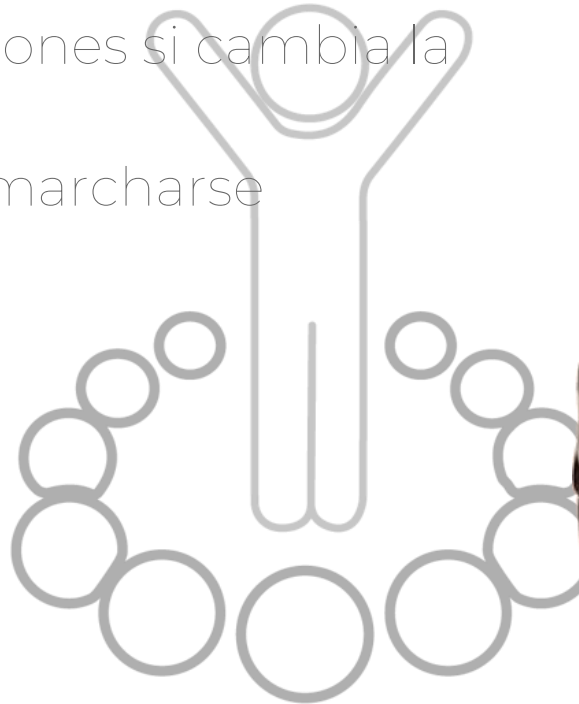
Establecer su WATNA y BATNA

- WATNA: *La peor alternativa a un acuerdo negociado*
- BATNA: *Mejor alternativa a un acuerdo negociado*



Identificación de su WAP

- Guardar secreto
- Mantenerse firme
- Obtener concesiones si cambia la AMP
- Prepárese para marcharse



Identificar su ZOPA

- Precio realista
- El precio final se sentará aquí
- Mantener en secreto el WAP



Copyrighted Material © - All rights reserved
Top Social Pow



Preparación personal

- Educado - Nunca reduce su argumento
- Firmeza - Elimina la percepción de debilidad
- Calma - Facilita la persuasión y el compromiso
- No se tome las cosas como algo personal



Ilustración práctica

- Ted era representante de ventas B2B para una empresa papelera.
- Estaba reunido con un representante de otra oficina para hablar de un posible negocio.

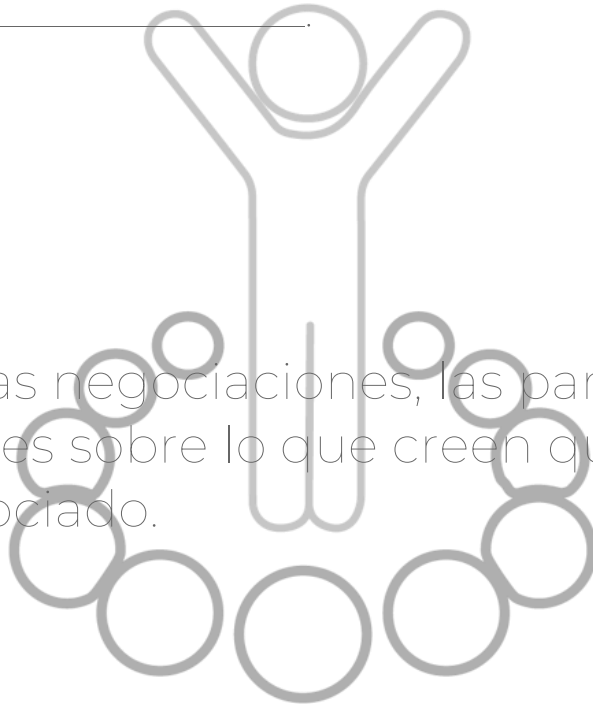


Módulo tres: Preguntas de repaso

- 1) La negociación requiere _____.
 - a) Quejica
 - b) Preparación
 - c) Reservas de tesorería
 - d) Gumption
- 2) ¿Qué dos cosas hay que tener para abordar con éxito una negociación?
 - a) Orden público
 - b) Café y golosinas
 - c) Confianza en sí mismo y actitud positiva
 - d) Miedo y aversión

Módulo tres: Preguntas de repaso

- 3) Conseguir el mejor acuerdo para usted depende de que esté preparado para entrar en negociaciones con la posición más fuerte posible en _____.
- a) Negociación
 - b) Acoso escolar
 - c) Intimidante
 - d) Implacable
- 4) En la mayoría de las negociaciones, las partes están _____ por sus suposiciones sobre lo que creen que son las alternativas a un acuerdo negociado.
- a) Intimidado
 - b) Inundado
 - c) Influyó
 - d) Incorporado



Módulo tres: Preguntas de repaso

- 5) ¿Qué significa la sigla WATNA?
- a) Con un tratado nada avanza
 - b) Sin hablar nadie se pone de acuerdo
 - c) La peor alternativa a un acuerdo negociado
 - d) Alternativa errónea a un acuerdo negociado
- 6) ¿Qué significa la sigla BATNA?
- a) Mejor alternativa a un acuerdo negociado
 - b) La mejor alternativa a un acuerdo negociado
 - c) Alternativa a un acuerdo negociado
 - d) Alternativa feliz a un acuerdo negociado

Módulo tres: Preguntas de repaso

- 7) ¿Qué es el "cielo azul"?
- a) Buen día para un debate amistoso
 - b) Facilidad de negociación
 - c) Situación ideal
 - d) Día de lluvia
- 8) ¿Qué significa la sigla WAP?
- a) Se acercará en privado
 - b) Márchate orgulloso
 - c) Precio de salida
 - d) Vete sin un céntimo

Módulo tres: Preguntas de repaso

- 9) En un escenario de negociación de compra de un coche, ¿cuál es el ámbito en el que se sentará el precio final?
- a) Zorro
 - b) Zopa
 - c) Zola
 - d) Zoli
- 10) ¿Qué significa la sigla ZOPA?
- a) Cero o guardar
 - b) Zona de posible actuación
 - c) Zona de posible acuerdo
 - d) Zona de acuerdos transitables

Módulo tres: Preguntas de repaso

1) La negociación requiere _____.

- a) Quejica
- b) Preparación
- c) Reservas de tesorería
- d) Gumption

- Como cualquier tarea difícil, la negociación requiere preparación.

2) ¿Qué dos cosas hay que tener para abordar con éxito una negociación?

- a) Orden público
- b) Café y golosinas
- c) Confianza en sí mismo y actitud positiva
- d) Miedo y aversión

- La clave de la preparación personal es abordar la negociación con confianza en uno mismo y una actitud positiva.

Módulo tres: Preguntas de repaso

- 3) Conseguir el mejor acuerdo para usted depende de que esté preparado para entrar en negociaciones con la posición más fuerte posible en _____.
- a) Negociación
 - b) Acoso escolar
 - c) Intimidante
 - d) Implacable
- Conseguir el mejor acuerdo para usted depende de que esté preparado para entrar en negociaciones con la posición negociadora más fuerte que pueda.
- 4) En la mayoría de las negociaciones, las partes están _____ por sus suposiciones sobre lo que creen que son las alternativas a un acuerdo negociado.
- a) Intimidado
 - b) Inundado
 - c) Influyó
 - d) Incorporado
- En la mayoría de las negociaciones, las partes están influidas por sus suposiciones sobre lo que creen que son las alternativas a un acuerdo negociado.

Módulo tres: Preguntas de repaso

5) ¿Qué significa la sigla WATNA?

- a) Con un tratado nada avanza
- b) Sin hablar nadie se pone de acuerdo
- c) La peor alternativa a un acuerdo negociado
- d) Alternativa errónea a un acuerdo negociado

- WATNA (Peor Alternativa a un Acuerdo Negociado)

6) ¿Qué significa la sigla BATNA?

- a) Mejor alternativa a un acuerdo negociado
- b) La mejor alternativa a un acuerdo negociado
- c) Alternativa de negociación a un acuerdo negociado
- d) Alternativa feliz a un acuerdo negociado

- BATNA (Mejor Alternativa a un Acuerdo Negociado)

Módulo tres: Preguntas de repaso

7) ¿Qué es el "cielo azul"?

- a) Buen día para un debate amistoso
- b) Facilidad de negociación
- c) **Situación ideal**
- d) Día de lluvia

- Si se diera la situación ideal, el escenario del "cielo azul", las negociaciones no serían necesarias.

8) ¿Qué significa la sigla WAP?

- a) Se acercará en privado
- b) Márchate orgulloso
- c) **Precio de salida**
- d) Vete sin un céntimo

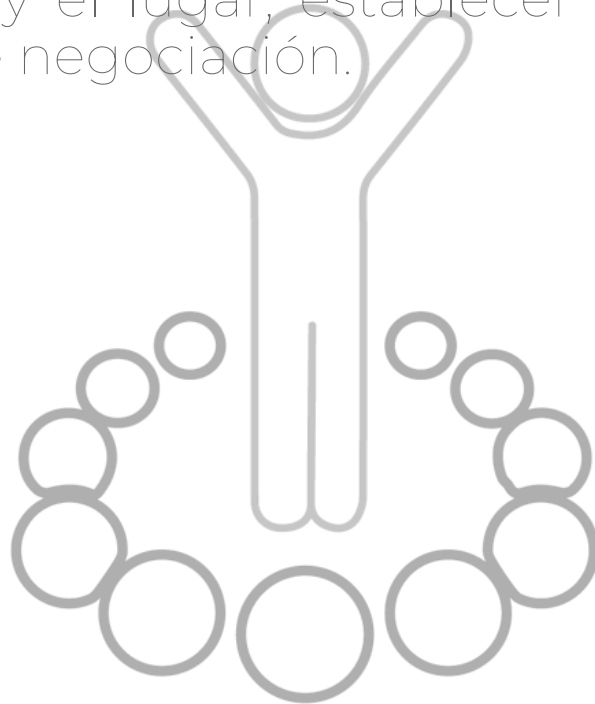
- **WAP (Walk Away Price)**

Módulo tres: Preguntas de repaso

- 9) En un escenario de negociación de compra de un coche, ¿cuál es el ámbito en el que se sentará el precio final?
- a) Zorro
 - b) Zopa
 - c) Zola
 - d) Zoli
- La ZOPA es el área en la que se situará el precio final, y dentro de esa ZOPA lo ideal es que acabes con un precio más cercano a su WAP que al tuyo.
- 10) ¿Qué significa la sigla ZOPA?
- a) Cero o guardar
 - b) Zona de posible actuación
 - c) Zona de posible acuerdo
 - d) Zona de acuerdos transitables
- ZOPA (Zona de Posible Acuerdo)

Módulo cuatro: Sentar las bases

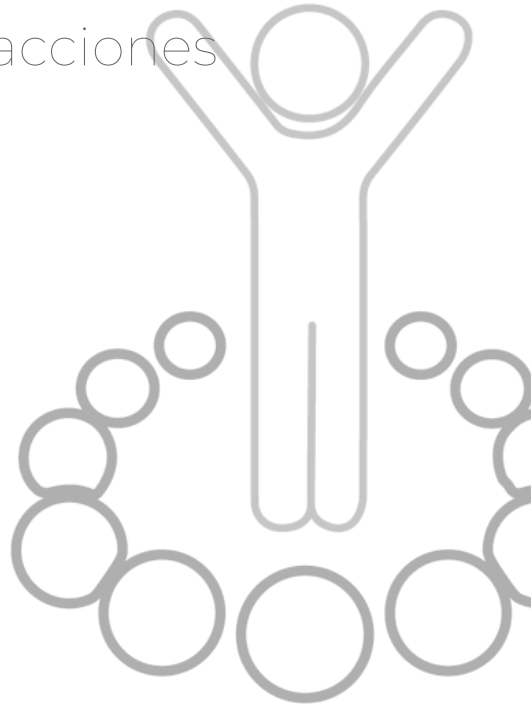
En este módulo consideramos otros aspectos de la preparación: fijar el momento y el lugar, establecer un terreno común y crear un marco de negociación.



Todo llega a quien se afana mientras espera.

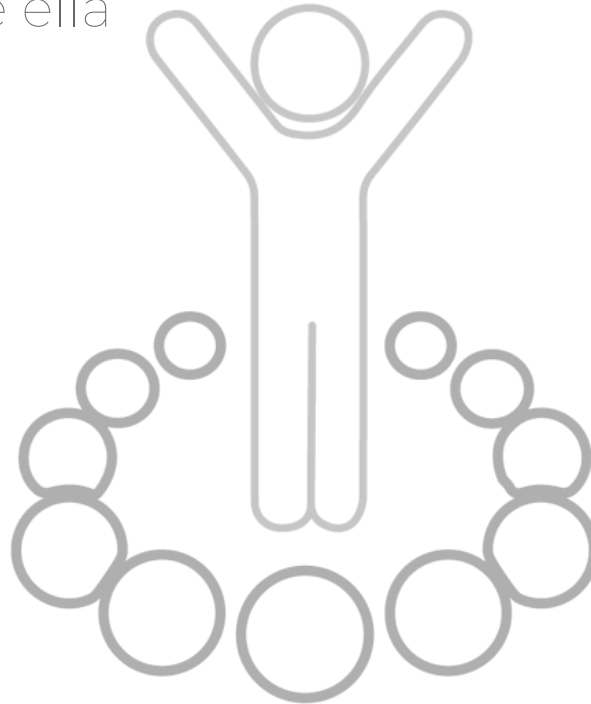
Fijar la hora y el lugar

- Puede ser una ventaja
- Factores medioambientales
- Limitar las distracciones
- Lugar neutral



Establecer un terreno común

- Eficaz para encontrar primero
- Construir sobre ella
- Impulso



Crear un marco de negociación

- Ponerse de acuerdo sobre lo que se negocia
- ¿Qué es innegociable?
- Basado en valores y objetivos



El proceso de negociación

- Preparación
- Posición inicial
- Negociación
- Movimiento
- Cerrar



Ilustración práctica

- Brittany llevaba más de tres años en su empresa.
- Sentía que merecía un aumento.



Copyrighted Material © - All rights reserved to:
Top Social Power®



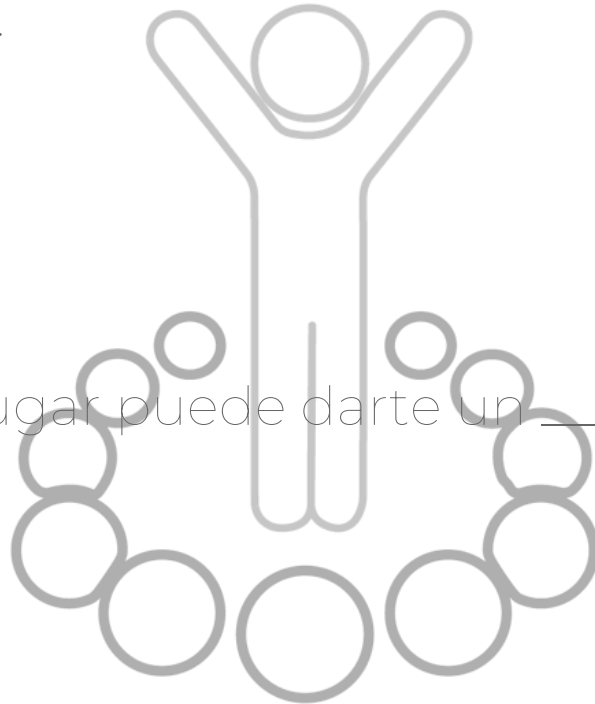
Módulo cuatro: Preguntas de repaso

1) Fijar el momento y el lugar, establecer un terreno común y crear un marco de negociación son otros aspectos de _____.

- a) Negociación
- b) Iniciación
- c) Preparación
- d) Celebración

2) Fijar la hora y el lugar puede darte un _____ en una negociación.

- a) Ventaja
- b) Absolución
- c) Abstracción
- d) Ausencia



Módulo cuatro: Preguntas de repaso

- 3) ¿Dónde se sienten más cómodos los negociadores?
- a) En un restaurante
 - b) Por teléfono
 - c) En su propio terreno
 - d) En un callejón oscuro
- 4) _____ factores pueden interferir en las negociaciones.
- a) Finanzas
 - b) Medio ambiente
 - c) Educación
 - d) Probable



Módulo cuatro: Preguntas de repaso

- 5) ¿Cuál de estos no es un ejemplo de factor medioambiental?
- a) Ajuste ruidoso
 - b) Interrupciones frecuentes
 - c) Salarios bajos
 - d) Falta de intimidad
- 6) El ser humano siempre está en parte a merced de su _____.
- a) Actitudes
 - b) Biorritmos
 - c) Medio ambiente
 - d) Jefe



Módulo cuatro: Preguntas de repaso

- 7) Ambas partes en una negociación aportan su propia _____ de referencia basada en su experiencia, valores y objetivos.
- a) Alimentación
 - b) Ideas
 - c) Marco
 - d) Libros
- 8) Para que una negociación siga adelante, las dos partes tienen que ponerse de acuerdo en _____.
- a) Resultado predeterminado
 - b) Límite preestablecido
 - c) Marco común
 - d) Problema común

Módulo cuatro: Preguntas de repaso

9) ¿Qué es esencial acordar antes de las negociaciones?

- a) Quién ganará
- b) Desayuno y comida
- c) Cuestiones que pueden negociarse
- d) Dónde reunirse para jugar al golf

10) Sin establecer un _____, las negociaciones pueden ser extremadamente desorganizadas y carecer de dirección.

- a) Nivel
- b) Marco
- c) Premio
- d) Perdedor



Módulo cuatro: Preguntas de repaso

1) Fijar el momento y el lugar, establecer un terreno común y crear un marco de negociación son otros aspectos de _____.

- a) Negociación
- b) Iniciación
- c) Preparación
- d) Celebración

Aspectos de la preparación: fijar el momento y el lugar, establecer un terreno común y crear un marco de negociación.

2) Fijar la hora y el lugar puede darte un _____ en una negociación.

- a) Ventaja
- b) Absolución
- c) Abstracción
- d) Ausencia

Fijar la hora y el lugar puede darte ventaja en una negociación.



Módulo cuatro: Preguntas de repaso

3) ¿Dónde se sienten más cómodos los negociadores?

- a) En un restaurante
- b) Por teléfono
- c) En su propio terreno
- d) En un callejón oscuro

- La gente se siente más cómoda negociando en su propio terreno.

•

4) _____ factores pueden interferir en las negociaciones.

- a) Finanzas
- b) Medio ambiente
- c) Educación
- d) Probable

- Los factores ambientales pueden interferir en las negociaciones



Módulo cuatro: Preguntas de repaso

- 5) ¿Cuál de estos no es un ejemplo de factor medioambiental?
- a) Ajuste ruidoso
 - b) Interrupciones frecuentes
 - c) Salarios bajos
 - d) Falta de intimidad
- Las respuestas a, b y d son ejemplos de factores medioambientales.
- 6) Los seres humanos están siempre, en cierta medida, a merced de su _____.
- a) Actitudes
 - b) Biorritmos
 - c) Medio ambiente
 - d) Jefe
- El ser humano está siempre, en cierta medida, a merced de sus "biorritmos", que hacen que el cuerpo y la mente funcionen de forma diferente a distintas horas del día.

Módulo cuatro: Preguntas de repaso

7) Ambas partes en una negociación aportan su propia _____ de referencia basada en su experiencia, valores y objetivos.

- a) Alimentación
- b) Ideas
- c) Marco
- d) Libros

Ambas partes de una negociación aportan su propio marco de referencia basado en su experiencia, valores y objetivos.

8) Para que una negociación siga adelante, las dos partes tienen que ponerse de acuerdo en _____.

- a) Resultado predeterminado
- b) Límite preestablecido
- c) Marco común
- d) Problema común

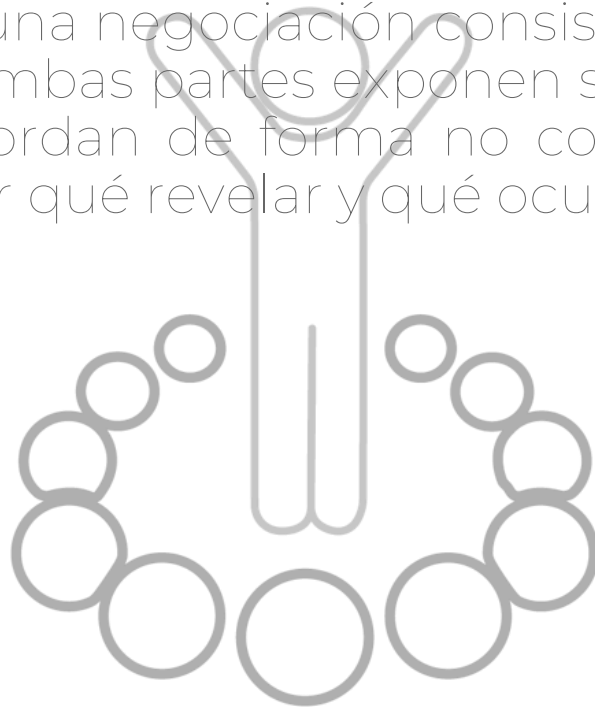
- Para que una negociación siga adelante, las dos partes tienen que acordar un marco común.

Módulo cuatro: Preguntas de repaso

- 9) ¿Qué es esencial acordar antes de las negociaciones?
- a) Quién ganará
 - b) Desayuno y comida
 - c) Cuestiones negociables
 - d) Dónde reunirse para jugar al golf
- Antes de iniciar las negociaciones, es esencial acordar qué cuestiones son negociables y cuáles no.
- 10) Sin establecer un _____, las negociaciones pueden ser extremadamente desorganizadas y carecer de dirección.
- a) Nivel
 - b) Marco
 - c) Premio
 - d) Perdedor
- Sin establecer un marco, las negociaciones pueden ser extremadamente desorganizadas y carecer de dirección.

Módulo cinco: Primera fase - Intercambio de información

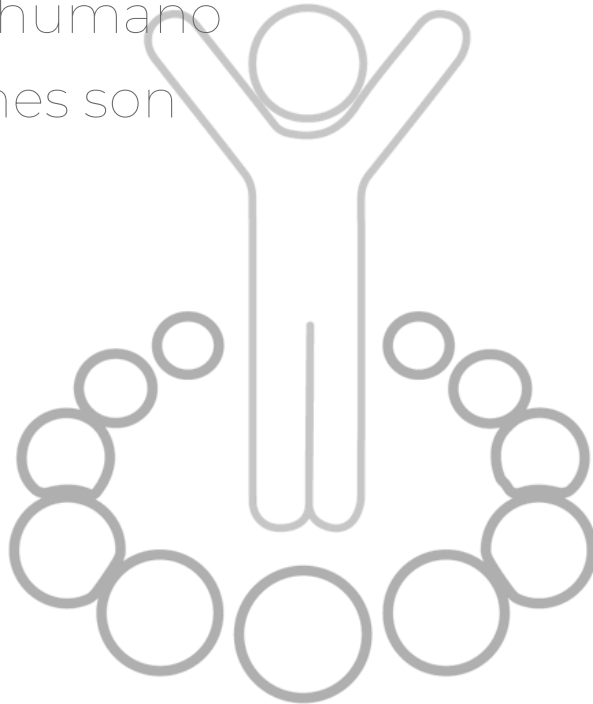
La primera fase de una negociación consiste en un intercambio de información. Ambas partes exponen sus posturas sobre los temas que se abordan de forma no conflictiva. Lo difícil de esta fase es decidir qué revelar y qué ocultar.



- *El primer paso para conseguir las cosas que quieres de la vida es éste: Decide lo que quieres.*

Empezar con buen pie

- Abrir con una pequeña charla
- Mostrar un lado humano
- Las presentaciones son importantes



Qué compartir

- Exposición detallada de su posición
- Especifique los temas
- Temas de debate



Lo que debe guardarse para sí

- Puede ser complicado
- Empezar por las cuestiones generales
- Preparar el terreno para una negociación en profundidad

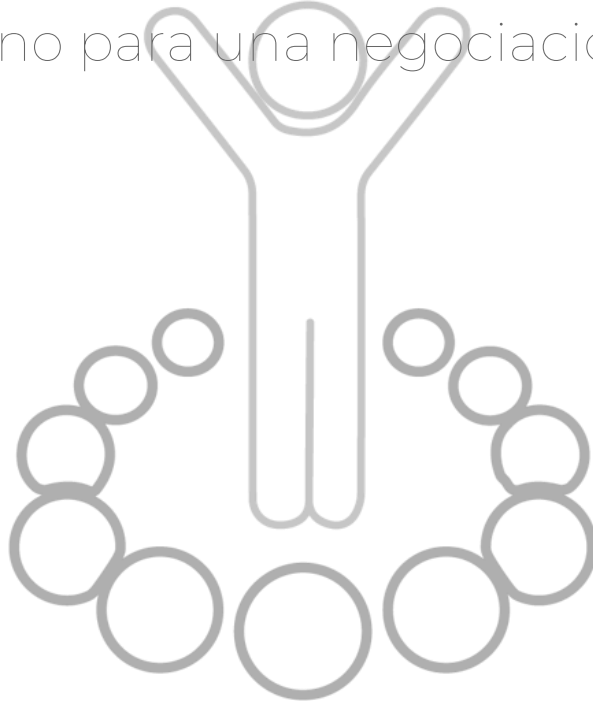
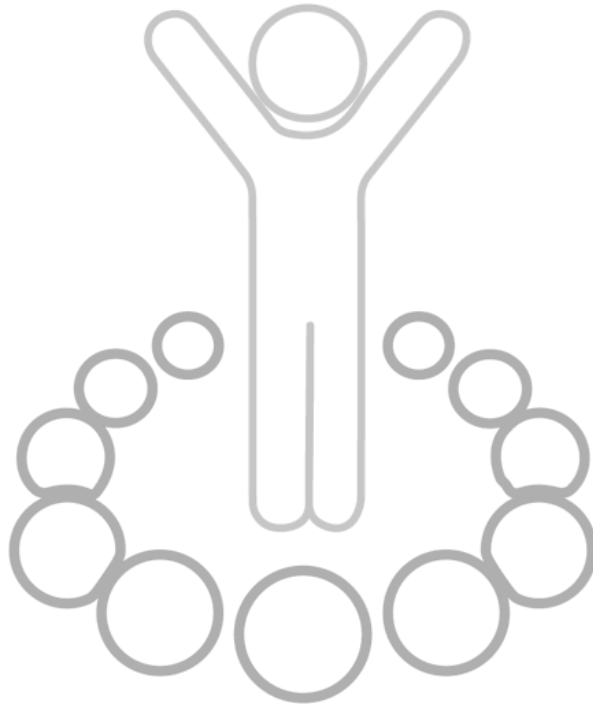


Ilustración práctica

- Bob, propietario de una pequeña cafetería de pueblo, se reúne con Terry, representante de una cadena internacional de cafeterías.



Copyrighted Material © - All rights reserved to:
Top Social Power®

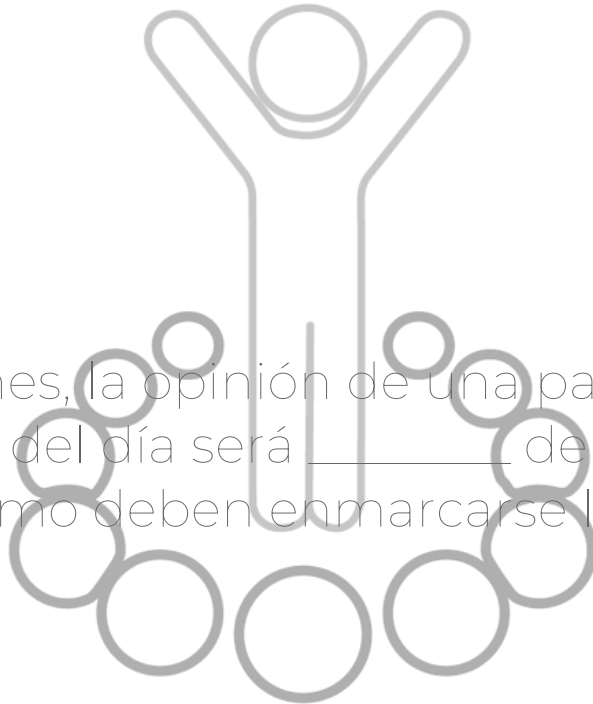


Módulo cinco: Preguntas de repaso

- 1) La primera fase de la negociación consiste en un intercambio de información a través de _____.
 - a) Sobrecarga
 - b) Subcotización
 - c) Intercambio
 - d) Retirada
- 2) Ambas partes exponen sus posturas sobre los temas tratados en _____ way.
 - a) Por adelantado
 - b) Sin confrontación
 - c) Absurdo
 - d) No comprometido

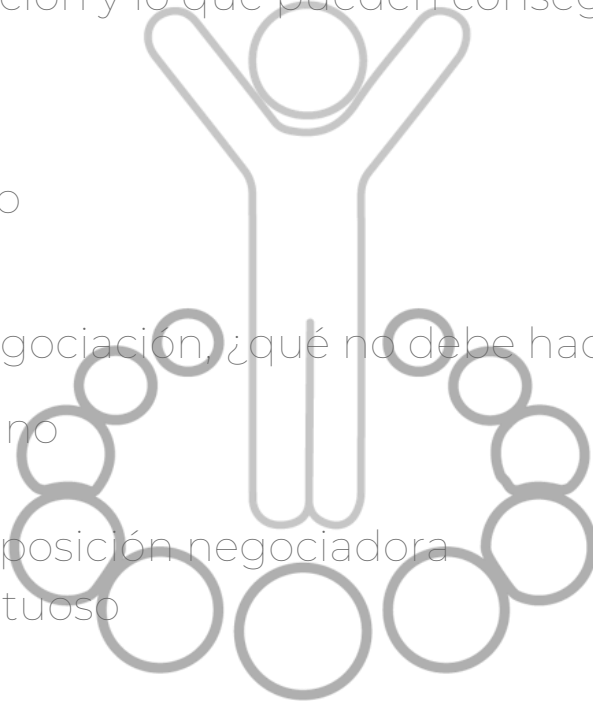
Módulo cinco: Preguntas de repaso

- 3) Al principio de una negociación, no conviene dar una declaración en _____ sobre tu posición en temas concretos.
- a) Cordial
 - b) Agradable
 - c) Detallado
 - d) Inicial
- 4) En las negociaciones, la opinión de una parte sobre lo que debe constituir el orden del día será _____ de la otra, al menos en lo que se refiere a cómo deben enmarcarse los temas.
- a) Partido
 - b) Diferencia
 - c) Socavar
 - d) Haga hincapié en



Módulo cinco: Preguntas de repaso

- 5) Al tratar primero los asuntos del orden del día, ambas partes tienen la oportunidad de _____ su contraparte y pensar en lo que quieren obtener de la negociación y lo que pueden conseguir.
- a) Conozca
 - b) Descubra
 - c) Dimensionamiento
 - d) Intimidar
- 6) Al principio de una negociación, ¿qué no debe hacer?
- a) Sonreír y dar la mano
 - b) Hacer cumplidos
 - c) Dar detalles de su posición negociadora
 - d) Sea cordial y respetuoso



Módulo cinco: Preguntas de repaso

- 7) En una negociación, no querrás parecer _____.
- a) Secreto
 - b) Inteligente
 - c) Confianza
 - d) Tarde
- 8) La mayor ventaja de estas conversaciones tempranas es que las primeras negociaciones tentativas pueden hacerse sin hacer o _____ todo el proceso.
- a) Evitar
 - b) Breaking
 - c) Arruinando
 - d) Repudiando



Módulo cinco: Preguntas de repaso

- 9) Ponerse de acuerdo sobre los temas de debate es algo que permite a ambas partes encontrar _____.
- a) Puntos en común
 - b) Nuevos empleos
 - c) Viejos amigos
 - d) Objetos perdidos
- 10) Proyectar una imagen de amabilidad relajada con un elemento de _____ es la mejor manera de presentarse.
- a) Sorpresa
 - b) Caridad
 - c) Sujeción
 - d) Miedo



Módulo cinco: Preguntas de repaso

- 1) La primera fase de la negociación consiste en un intercambio de información a través de _____.
- a) Sobrecarga
 - b) Subcotización
 - c) Intercambio
 - d) Retirada
- La primera fase de una negociación consiste en un intercambio de información.
- 2) Ambas partes exponen sus posturas sobre los temas tratados en _____ way.
- a) Por adelantado
 - b) Sin confrontación
 - c) Absurdo
 - d) No comprometido
- Ambas partes exponen sus posturas sobre los temas abordados de forma no conflictiva.

Módulo cinco: Preguntas de repaso

- 3) Al principio de una negociación, no conviene dar una declaración en _____ sobre tu posición en temas concretos.
- a) Cordial
 - b) Agradable
 - c) **Detallado**
 - d) Inicial
- Al principio de una negociación, no conviene dar una declaración detallada sobre tu posición en temas concretos.
- 4) En las negociaciones, la opinión de una parte sobre lo que debe constituir el orden del día será _____ de la otra, al menos en lo que se refiere a cómo deben enmarcarse los temas.
- a) Partido
 - b) **Diferencia**
 - c) Socavar
 - d) Haga hincapié en
- En las negociaciones, la opinión de una de las partes sobre lo que debe constituir el orden del día diferirá de la de la otra, al menos en lo que se refiere a cómo deben enmarcarse las cuestiones.



Módulo cinco: Preguntas de repaso

- 5) Al tratar primero los asuntos del orden del día, ambas partes tienen la oportunidad de _____ su contraparte y pensar en lo que quieren obtener de la negociación y lo que pueden conseguir.
- a) Conozca
 - b) Descubra
 - c) Dimensionamiento
 - d) Intimidar
- Al tratar primero las cuestiones de agenda, ambas partes tienen la oportunidad de "evaluar" a su interlocutor y pensar en lo que quieren obtener de la negociación y lo que pueden conseguir.
- 6) Al principio de una negociación, ¿qué no debe hacer?
- a) Sonreír y dar la mano
 - b) Hacer cumplidos
 - c) Dar detalles de su posición negociadora
 - d) Sea cordial y respetuoso
- Al principio de una negociación, no debe revelar detalles de su posición negociadora.

Módulo cinco: Preguntas de repaso

7) En una negociación, no querrás parecer _____.

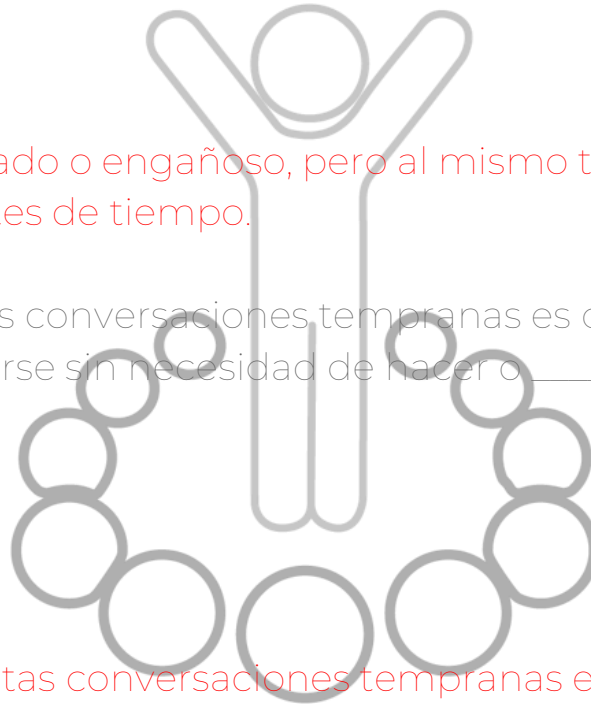
- a) Secreto
- b) Inteligente
- c) Confianza
- d) Tarde

- No quiere parecer reservado o engañoso, pero al mismo tiempo no quiere revelar su posición negociadora antes de tiempo.

8) La mayor ventaja de estas conversaciones tempranas es que las primeras negociaciones tentativas pueden realizarse sin necesidad de hacer o _____ todo el proceso.

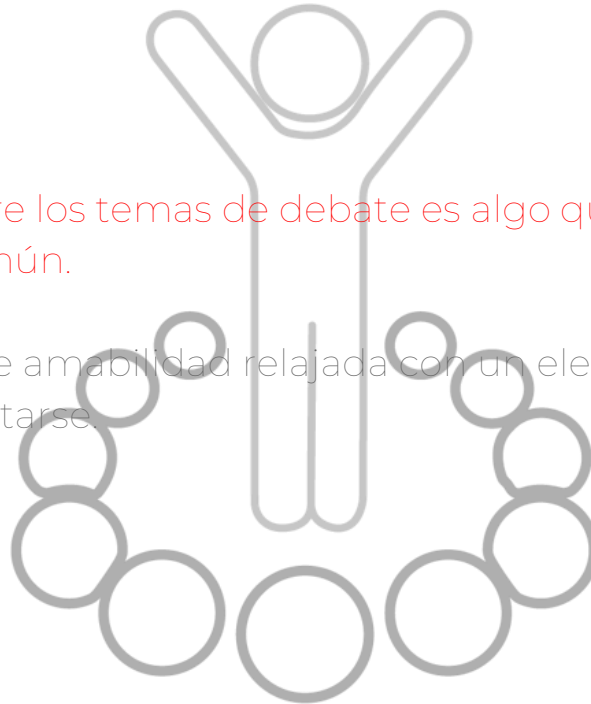
- a) Evitar
- b) Breaking
- c) Arruinando
- d) Repudiando

- La principal ventaja de estas conversaciones tempranas es que las primeras negociaciones tentativas pueden hacerse sin hacer ni deshacer todo el proceso.



Módulo cinco: Preguntas de repaso

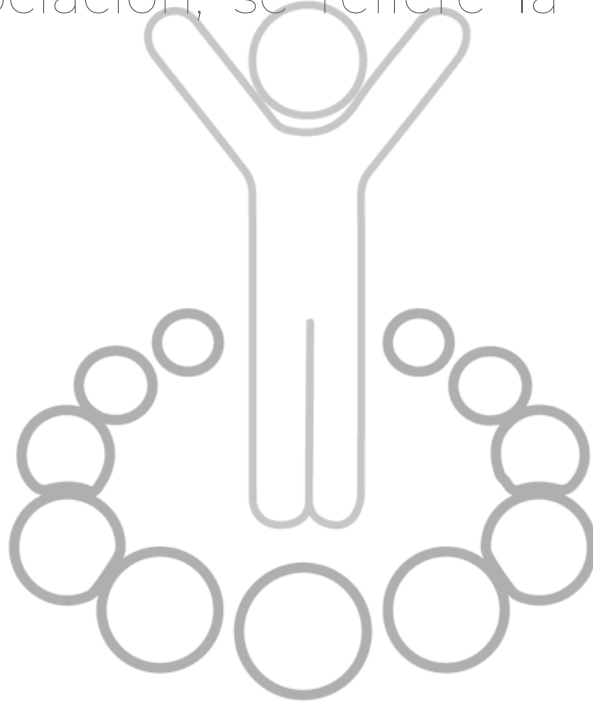
- 9) Ponerse de acuerdo sobre los temas de debate es algo que permite a ambas partes encontrar _____.
- a) Puntos en común
 - b) Nuevos empleos
 - c) Viejos amigos
 - d) Objetos perdidos
- Ponerse de acuerdo sobre los temas de debate es algo que permite a ambas partes encontrar puntos en común.
- 10) Proyectar una imagen de amabilidad relajada con un elemento de _____ es la mejor manera de presentarse.
- a) Sorpresa
 - b) Caridad
 - c) Sujeción
 - d) Miedo
- Proyectar una imagen de amabilidad relajada con un elemento de moderación es la mejor manera de presentarse.



Módulo seis:

Segunda fase - Negociación

Ahora hemos llegado al meollo del proceso de negociación. A esta fase, la negociación, se refiere la mayoría de la gente cuando habla de negociación.



- *Mi idea de una persona agradable es alguien que está de acuerdo conmigo.*

Copyrighted Material © - All rights reserved to:
Top Social Power®

- ***Benjamin Disraeli***

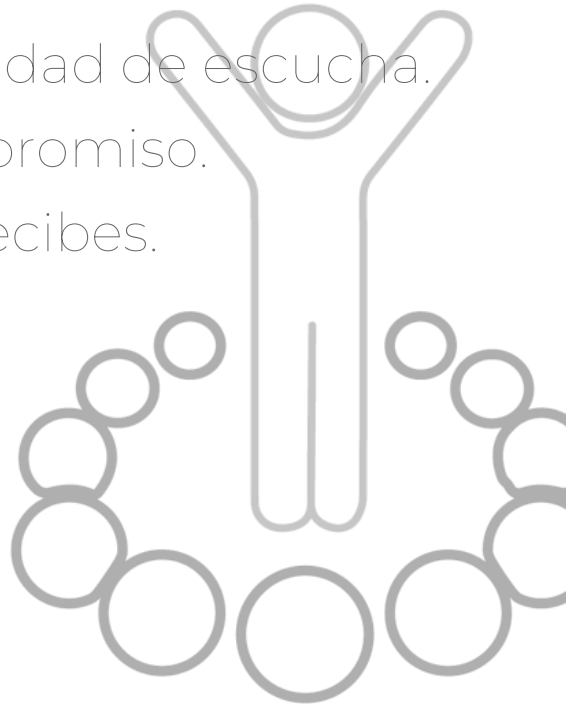
Qué esperar

- ¿Suelen empezar con una oferta poco razonable?
- ¿Intentan precipitar la negociación?
- ¿Intentan enmarcar las cuestiones en su propio beneficio?



Técnicas para probar

- Prepara, prepara, prepara.
- Deja atrás tu ego.
- Mejora tu capacidad de escucha.
- Anticipe el compromiso.
- Si no pides, no recibes.



Cómo salir de un punto muerto

- Si el impasse tiene que ver con el dinero, cambia las condiciones: un depósito mayor, un periodo de pago más corto...
- Cambiar a un miembro del equipo o al jefe del equipo.
- Pónganse de acuerdo sobre las cuestiones fáciles y dejen las más difíciles para más adelante.



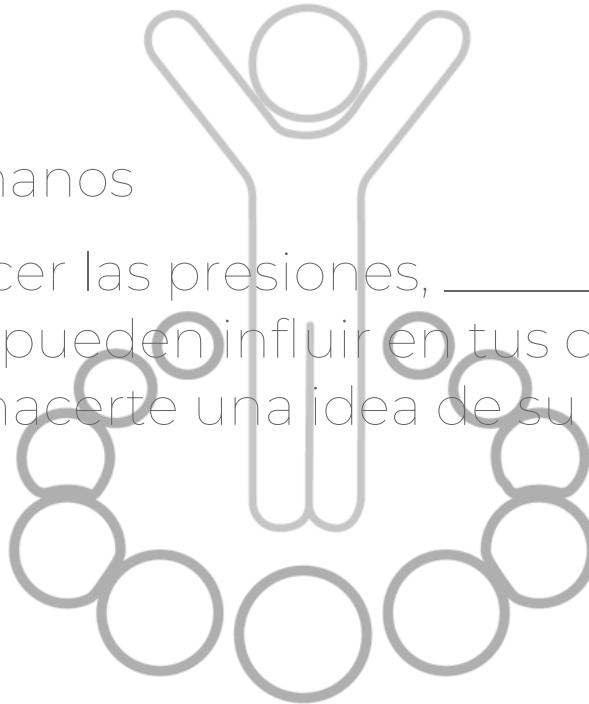
Ilustración práctica

- Mark se dedicaba a la promoción de viviendas y siempre estaba buscando más terrenos para urbanizar.
- Estaba a punto de comprar una parcela de 30 acres de terreno sin urbanizar a un señor mayor llamado Russ.



Módulo seis: Preguntas de repaso

- 1) ¿Qué se considera el núcleo del proceso de negociación?
 - a) En
 - b) Negociación
 - c) Ganar
 - d) Sacudida de manos
- 2) Además de conocer las presiones, _____ y necesidades que pueden influir en tus oponentes, también puedes intentar hacerte una idea de su enfoque habitual de negociación.
 - a) Quiere
 - b) Lugares
 - c) Objetivos
 - d) Aficiones



Módulo seis: Preguntas de repaso

- 3) ¿Qué significa "explorar al adversario"?
- a) Reclutarlos
 - b) Conozca sus técnicas de negociación
 - c) Cazarlos
 - d) Unirse a un equipo
- 4) Si mantiene su posición negociadora en _____, podrá presionarles para que lleguen a un acuerdo en sus propios términos.
- a) Leal
 - b) Firme
 - c) Asustado
 - d) Sin saberlo



Módulo seis: Preguntas de repaso

- 5) Averiguar - y _____ - la presión, los objetivos y las necesidades de su oponente es algo que debe hacerse, si es posible, antes de negociar con él.
- a) Destruir
 - b) Fabricación
 - c) Análisis de
 - d) Igualar
- 6) Complete esta frase. Cuanta más información pueda averiguar de antemano, mejor para usted: _____.
- a) Más duro
 - b) Mejor
 - c) Menos
 - d) Más sencillo

Módulo seis: Preguntas de repaso

- 7) ¿Qué técnica se suele emplear a sabiendas de que la oferta no se va a cumplir?
- a) La ridícula primera oferta
 - b) La primera oferta fallida
 - c) La exagerada primera oferta
 - d) La primera oferta rechazada
- 8) ¿Cuántas técnicas de negociación son posibles?
- a) Cinco
 - b) Siete
 - c) Diez
 - d) Cuatro

Módulo seis: Preguntas de repaso

9) ¿Cuál es un ejemplo de técnica de negociación?

- a) Preparar, preparar, preparar
- b) Prepárelo y olvídense
- c) Aniquila tu componente
- d) Muestre todas sus cartas

10) Hay varias formas de romper un _____ en las negociaciones.

- a) Barrera del sonido
- b) Impasse
- c) Dedo
- d) Registro



Módulo seis: Preguntas de repaso

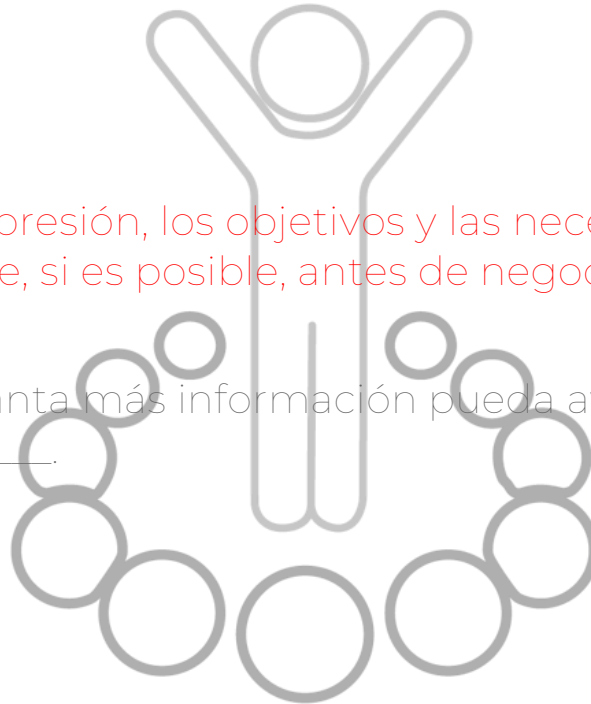
- 1) ¿Qué se considera el núcleo del proceso de negociación?
- a) En
 - b) **Negociación**
 - c) Ganar
 - d) Sacudida de manos
- El núcleo del proceso de negociación - el regateo - es a lo que la mayoría de la gente se refiere cuando habla de negociación.
- 2) Además de conocer las presiones, _____ y necesidades que pueden influir en tus oponentes, también puedes intentar hacerte una idea de su enfoque habitual de negociación.
- a) Quiere
 - b) Lugares
 - c) **Objetivos**
 - d) Aficiones
- Además de informarse sobre las presiones, los objetivos y las necesidades que pueden influir en sus oponentes, también puede intentar hacerse una idea de su planteamiento negociador habitual.

Módulo seis: Preguntas de repaso

- 3) ¿Qué significa "explorar al adversario"?
- a) Reclutarlos
 - b) Conozca sus técnicas de negociación
 - c) Cazarlos
 - d) Unirse a un equipo
- "Explorar" a los adversarios para aprovechar sus puntos débiles y fuertes.
- 4) Si mantiene su posición negociadora en _____, podrá presionarles para que lleguen a un acuerdo en sus términos.
- a) Leal
 - b) Firme
 - c) Asustado
 - d) Sin saberlo
- Si te mantienes firme en tu posición negociadora, podrás presionarles para que lleguen a un acuerdo en tus términos.

Módulo seis: Preguntas de repaso

- 5) Averiguar - y _____ - la presión, los objetivos y las necesidades de su oponente es algo que debe hacerse, si es posible, antes de negociar con él.
- a) Destruir
 - b) Fabricación
 - c) **Análisis de**
 - d) Igualar
- Averiguar -y analizar- la presión, los objetivos y las necesidades de su oponente es algo que debe hacerse, si es posible, antes de negociar con él.
-
- 6) Complete esta frase. Cuanta más información pueda averiguar de antemano, mejor para usted: _____.
- a) Más duro
 - b) **Mejor**
 - c) Menos
 - d) Más sencillo
- Cuanta más información pueda averiguar de antemano, mejor para usted.



Módulo seis: Preguntas de repaso

- 7) ¿Qué técnica se suele emplear a sabiendas de que la oferta no se va a cumplir?
- a) La ridícula primera oferta
 - b) La primera oferta fallida
 - c) La exagerada primera oferta
 - d) La primera oferta rechazada
- La técnica de la primera oferta exagerada suele realizarse con plena conciencia de que esa oferta no se va a cumplir.
- 8. ¿Cuántas técnicas de negociación son posibles?
- a) Cinco
 - b) Siete
 - c) Diez
 - d) Cuatro
- Se mencionan diez técnicas de negociación.

Módulo seis: Preguntas de repaso

9) ¿Cuál es un ejemplo de técnica de negociación?

- a) Preparar, preparar, preparar
- b) Prepárelo y olvídense
- c) Aniquila tu componente
- d) Muestre todas sus cartas

• Prepara, prepara, prepara.

10) Hay varias formas de romper un _____ en las negociaciones.

- a) Barrera del sonido
- b) Impasse
- c) Dedo
- d) Registro

• Hay varias formas de salir de un punto muerto en las negociaciones.

Módulo Siete:

Acerca de la ganancia mutua

- En su clásico libro *Getting to Yes*, Roger Fisher y William Ury sostienen que la mayoría de las negociaciones no son tan eficaces o fructíferas como podrían serlo porque la gente tiende a discutir sobre posiciones más que sobre intereses.
- Sugieren que las partes en una negociación se centren en sus intereses. ¿Qué podemos obtener de la negociación que favorezca nuestros intereses? Esa es la pregunta que debe guiar una negociación para lograr un beneficio mutuo.

- *Cuando trates con personas, recuerda que no estás tratando con criaturas lógicas,*

Copyrighted Material © - All rights reserved to:
Top Social Power®

- *sino con criaturas de emoción.*

- ***Dale Carnegie***

Tres maneras de ver sus opciones

- Negociación posicional: Soft
 - Amigos
 - Acuerdo
- Negociación posicional: Har
 - Victoria
 - Desconfianza
- Negociación de intereses
 - Ganancia mutua
 - Solucionadores de problemas



Acerca de Mutual Gain

- Centrarse en los intereses
- Ambiente de respeto
- Múltiples opciones



Crear una solución de ganancia mutua

- Lluvia de ideas
- Identificar valores compartidos
- Hacerlo más grande o más pequeño
- Identificar las cuestiones que pueden dejarse de lado



¿Qué quiero?

- Indíquelos positivamente
- Ideal frente a realista
- Deseos frente a necesidades



¿Qué quieren?

- ¿Qué necesita mi adversario?
- ¿Qué quiere mi adversario?
- ¿Qué es lo más importante para ellos?
- ¿Qué es lo menos importante para ellos?

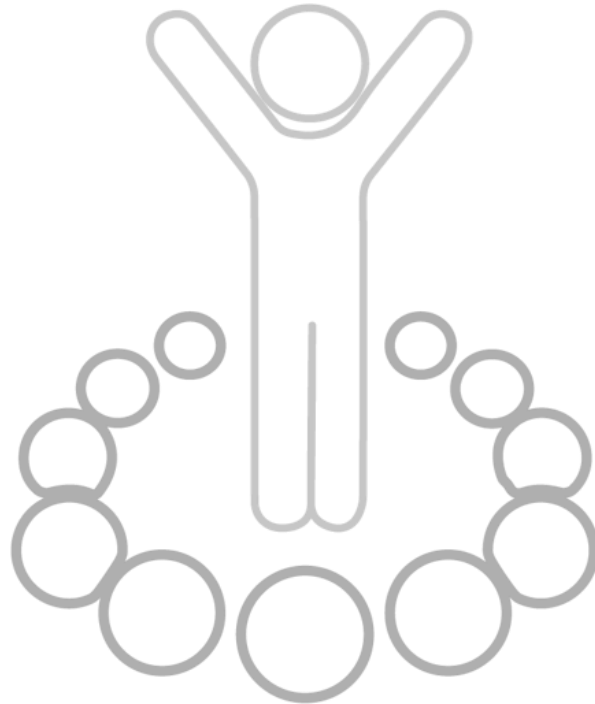


¿Qué queremos?

	Joe	George
Quiere	Tener al menos dos turnos de capataz por semana.	- Tener al menos dos turnos de capataz por semana. - Salir antes de las 16:30 los viernes.
Necesita	- Salga antes de las 16:30 los lunes y los miércoles. - Garantizar que el puesto de capataz esté cubierto por alguien de lunes a viernes, de 8 a 17 horas.	- No tener más de tres turnos de capataz por semana. - Garantizar que el puesto de capataz esté cubierto por alguien de lunes a viernes, de 8 a 17 horas.

Ilustración práctica

- Clay, presidente del consejo educativo de su zona, quería introducir uniformes estandarizados en todas las escuelas para eliminar los casos de alumnos que llevaban ropa inadecuada.

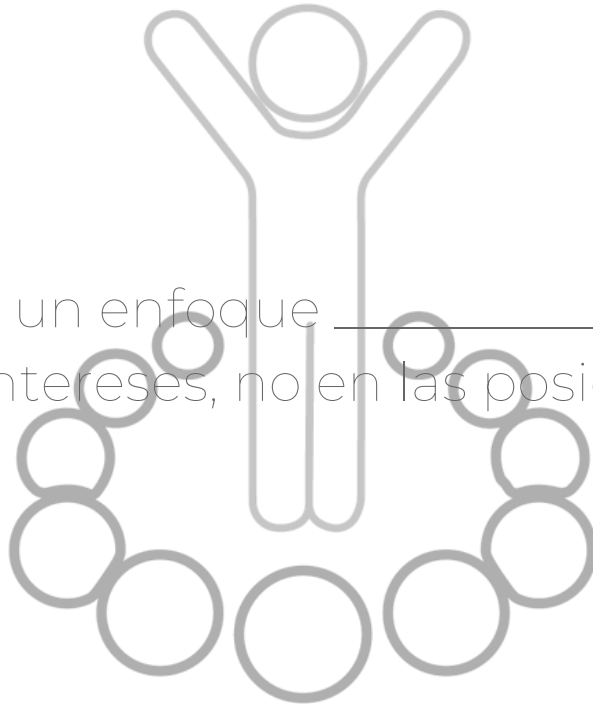


Copyrighted Material © - All rights reserved to:
Top Social Power®



Módulo Siete: Preguntas de repaso

- 1) Hay tres formas de ver sus opciones en _____.
 - a) Negociar
 - b) Acordar
 - c) Compras
 - d) Caminar
- 2) La clave para que un enfoque _____ funcione es centrarse en los intereses, no en las posiciones.
 - a) Residual
 - b) Intelectual
 - c) Mutua
 - d) Intencional

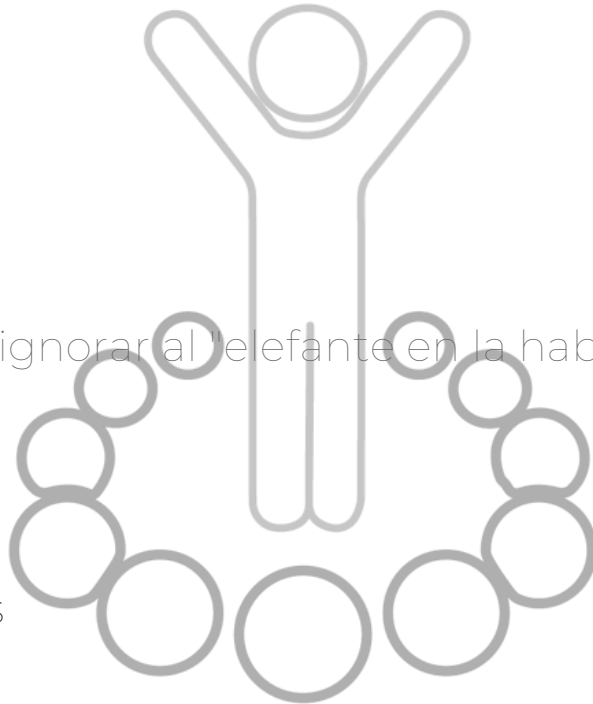


Módulo siete: Preguntas de repaso

- 3) Crear una solución mutua _____ requiere algunas actividades que no suelen asociarse a las negociaciones.
- a) Dolor
 - b) Gane
 - c) Cepa
 - d) Lluvia
- 4) Uno de los problemas que surgen en las negociaciones es que las partes pueden sentir que están siendo _____ en términos de lo que pueden hacer y lo que pueden conseguir.
- a) Compartimentado
 - b) Dramatizado
 - c) Marginados
 - d) Industrializado

Módulo Siete: Preguntas de repaso

- 5) La dificultad en cualquier negociación surge cuando hay cuestiones en las que ambas partes tienen una filosofía _____ demasiado alejada de la del otro.
- a) MOP
 - b) WAP
 - c) RAIC
 - d) STOP
- 6) ¿Cuál es el peligro de ignorar al "elefante en la habitación"?
- a) Se comerá todo
 - b) Se enfermará
 - c) No desaparecerá
 - d) Romperá muebles



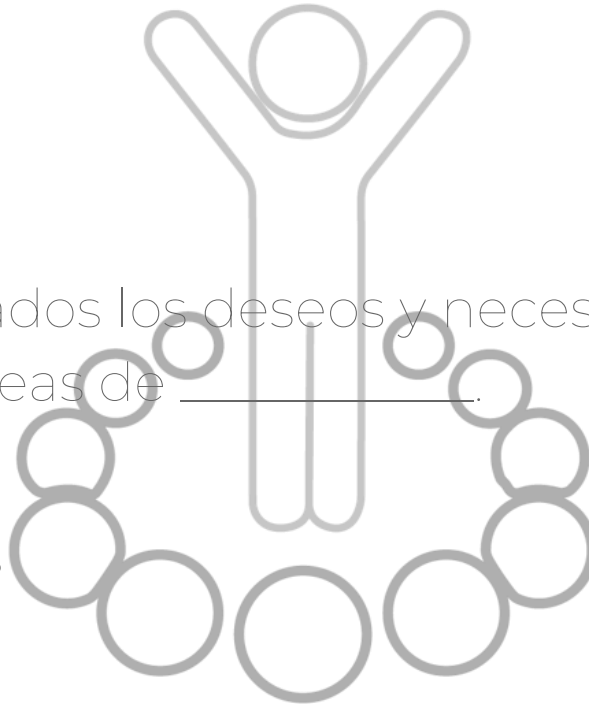
Módulo Siete: Preguntas de repaso

7) Identifica con qué está en conflicto _____.

- a) Quiere
- b) Necesita
- c) Ve
- d) No le gusta

8) Una vez identificados los deseos y necesidades de ambas partes, busque áreas de _____.

- a) Diversión
- b) Puntos débiles
- c) Desprecio
- d) Solapamiento



Módulo siete: Preguntas de repaso

- 9) El solapamiento es el punto de partida de _____ ground.
- a) Mutua
 - b) Nivel
 - c) Desarticulado
 - d) Permeable
- 10) ¿Qué no forma parte de una pregunta marco que debe plantearse a la hora de determinar lo que se busca?
- a) Lo más importante
 - b) Lo menos importante
 - c)Cuál es el camino de menor resistencia
 - d) ¿Qué necesita mi oponente?

Módulo siete: Preguntas de repaso

- 1) Hay tres formas de ver sus opciones en _____.
- a) Negociar
 - b) Acordar
 - c) Compras
 - d) Caminar
- Negociación posicional-suave, negociación posicional-dura, negociación de intereses-principios
- 2) La clave para que un enfoque _____ funcione es centrarse en los intereses, no en las posiciones.
- a) Residual
 - b) Intelectual
 - c) Mutua
 - d) Intencional
- La clave para que el enfoque de beneficio mutuo funcione es centrarse en los intereses, no en las posiciones.

Módulo Siete: Preguntas de repaso

- 3) Crear una solución mutua _____ requiere algunas actividades que no suelen asociarse a las negociaciones.
- a) Dolor
 - b) **Gane**
 - c) Cepa
 - d) Lluvia
- La ganancia mutua es diferente del enfoque habitual de la negociación. En lugar de discutir sobre quién se lleva un trozo más grande del pastel, este enfoque amplía el pastel para que ambas partes puedan conseguir trozos grandes.
- 4) Uno de los problemas que surgen en las negociaciones es que las partes pueden sentir que están siendo _____ en términos de lo que pueden hacer y lo que pueden conseguir.
- a) Compartimentado
 - b) Dramatizado
 - c) **Marginados**
 - d) Industrializado
- Uno de los problemas que surgen en las negociaciones es que las partes pueden sentirse marginadas en cuanto a lo que pueden hacer y conseguir.

Módulo Siete: Preguntas de repaso

- 5) La dificultad en cualquier negociación surge cuando hay cuestiones en las que ambas partes tienen una filosofía _____ demasiado alejada de la del otro.
- a) MOP
 - b) WAP
 - c) RAIC
 - d) STOP
- La dificultad en cualquier negociación surge cuando hay cuestiones en las que ambas partes tienen una AMP filosófica demasiado alejada de la de la otra.
- 6) ¿Cuál es el peligro de ignorar al "elefante en la habitación"?
- a) Se comerá todo
 - b) Se enfermará
 - c) No desaparecerá
 - d) Romperá muebles
- El peligro de "ignorar al elefante en la habitación" es que no desaparecerá por el mero hecho de ignorarlo.

Módulo Siete: Preguntas de repaso

7) Identifica con qué está en conflicto _____.

- a) Quiere
- b) Necesita
- c) Ve
- d) No le gusta

- Identifica lo que quiere la persona con la que tienes el conflicto

8) Una vez identificados los deseos y necesidades de ambas partes, busque áreas de _____.

- a) Diversión
- b) Puntos débiles
- c) Desprecio
- d) Solapamiento

- Ahora que ha identificado los deseos y necesidades de ambas partes, busque áreas de coincidencia.



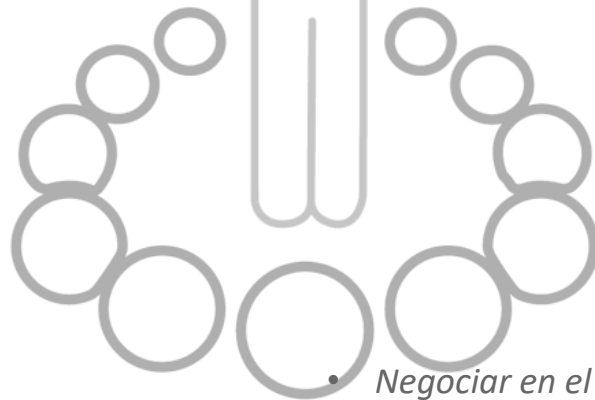
Módulo Siete: Preguntas de repaso

- 9) El solapamiento es el punto de partida de _____ ground.
- a) Mutua
 - b) Nivel
 - c) Desarticulado
 - d) Permeable
- La coincidencia será el punto de partida para establecer un terreno mutuo.
- 10) ¿Qué no forma parte de una pregunta marco que debe plantearse a la hora de determinar lo que se busca?
- a) Lo más importante
 - b) Lo menos importante
 - c)Cuál es el camino de menor resistencia
 - d) ¿Qué necesita mi oponente?
- Estas preguntas de encuadre le ayudarán a iniciar el proceso. ¿Qué necesita mi adversario? ¿Qué quiere mi oponente? ¿Qué es lo más importante para él? ¿Qué es lo que menos le importa?

Módulo Ocho:

Tercera fase - Cierre

La fase final de una negociación es el momento de llegar a un consenso y construir un acuerdo. Un poco de trabajo duro en esta fase puede garantizar que la negociación alcance los resultados deseados.



- *Negociar en el sentido clásico supone que las partes*
- *están más dispuestos a ponerse de acuerdo que a discrepar.*

Llegar a un consenso

- Vivir con decisión
- Significado diferente para cada persona
- No se puede complacer a todo el mundo
- El 50% de algo es mejor que el 100% de nada



Copyrighted Material © - All rights reserved to:
Top Social Power®



Construir un acuerdo

- Traducir las generalidades en detalles
- Se acabó la negociación
- Interpretación del consenso
- Colocar la letra pequeña



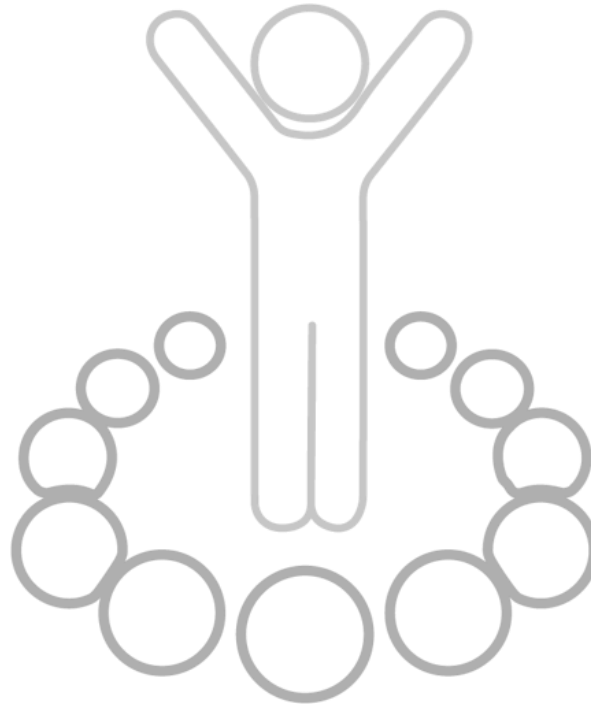
Fijación de las condiciones del acuerdo

- Declarado claramente por escrito
- Respaldo con el factor "cómo"
- Datos de la empresa



Ilustración práctica

- Tiana y Hugh recibieron el encargo de realizar un proyecto para su empresa.
- Se reunieron para negociar quién haría qué.

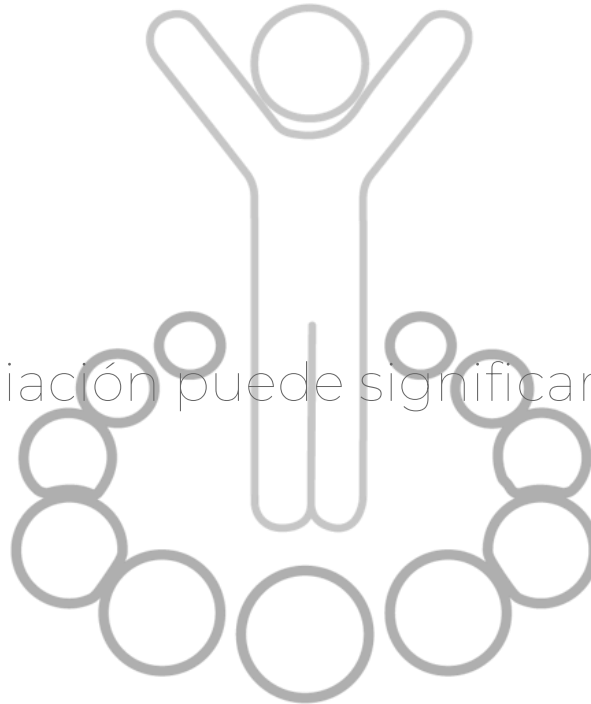


Copyrighted Material © - All rights reserved to:
Top Social Power®



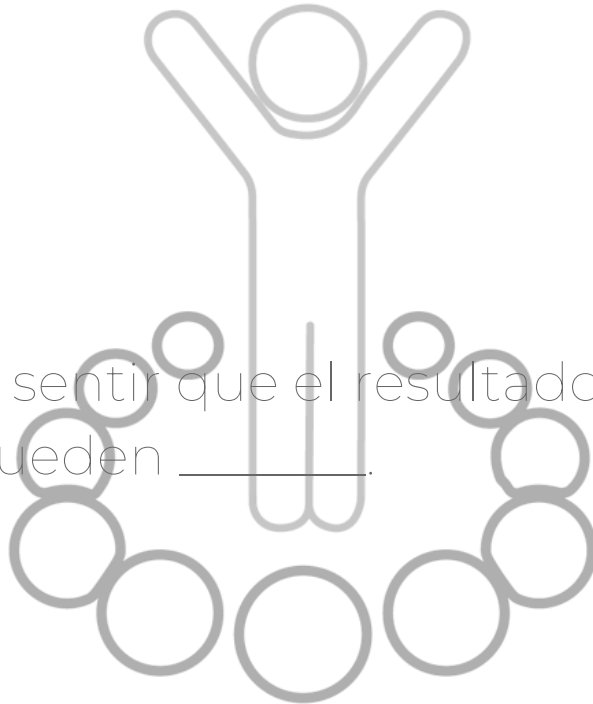
Módulo Ocho: Preguntas de repaso

- 1) La fase final de una negociación es el momento de llegar a _____ y construir un acuerdo.
- a) Consenso
 - b) Impasse
 - c) Destino
 - d) Éxito
- 2) Cerrar una negociación puede significar dos cosas _____.
- a) Inicial
 - b) Diferentes
 - c) Complete
 - d) Imposible



Módulo Ocho: Preguntas de repaso

- 3) Cuando se aplica a las negociaciones, el consenso suele implicar _____ acuerdo sobre cuestiones clave.
- a) Amplia
 - b) Sustantivo
 - c) Esencial
 - d) Mutua
- 4) Todos tienen que sentir que el resultado de la negociación es algo con lo que pueden _____.
- a) En directo
 - b) Pase
 - c) Terreno
 - d) De acuerdo



Módulo Ocho: Preguntas de repaso

- 5) ¿Qué habilidad especial se necesita para llegar a un acuerdo?
- a) Crear más problemas
 - b) Traducir las generalidades en detalles
 - c) Crear barreras lingüísticas
 - d) Generalizar los problemas
- 6) A veces, en las negociaciones se tiende a llegar a ciertos principios _____ y pensar que el trabajo está hecho.
- a) Meridianos
 - b) Colaboradores
 - c) Acuerdos
 - d) Teorías

Módulo Ocho: Preguntas de repaso

- 7) La negociación es algo más que ofrecer una concesión aquí y _____ un límite allá.
- a) Estipulando
 - b) Manipulación
 - c) Adoctrinando
 - d) Evaluación de
- 8) Para que un acuerdo tenga éxito, todos los términos esenciales deben constar por escrito en _____.
- a) Adecuadamente
 - b) En colaboración
 - c) Claramente
 - d) De todo corazón

Módulo Ocho: Preguntas de repaso

9) Puede ser útil pensar en el proceso de negociación como un _____.

- a) Trabajo ingrato
- b) Noticias
- c) Noticias de última hora
- d) Noticias antiguas

10) Un buen equipo de negociación tendrá al menos un _____.

- a) Buen tiro
- b) Última oportunidad
- c) Detalles chico/chica
- d) Último recurso



Módulo Ocho: Preguntas de repaso

- 1) La fase final de una negociación es el momento de llegar a _____ y construir un acuerdo.
- a) **Consenso**
 - b) Impasse
 - c) Destino
 - d) Éxito
- La fase final de una negociación es el momento de llegar a un consenso y construir un acuerdo.
- 2) Cerrar una negociación puede significar dos cosas _____.
- a) Inicial
 - b) **Diferentes**
 - c) Complete
 - d) Imposible
- Cerrar una negociación puede significar dos cosas diferentes.



Módulo Ocho: Preguntas de repaso

3) Cuando se aplica a las negociaciones, el consenso suele implicar _____ acuerdo sobre cuestiones clave.

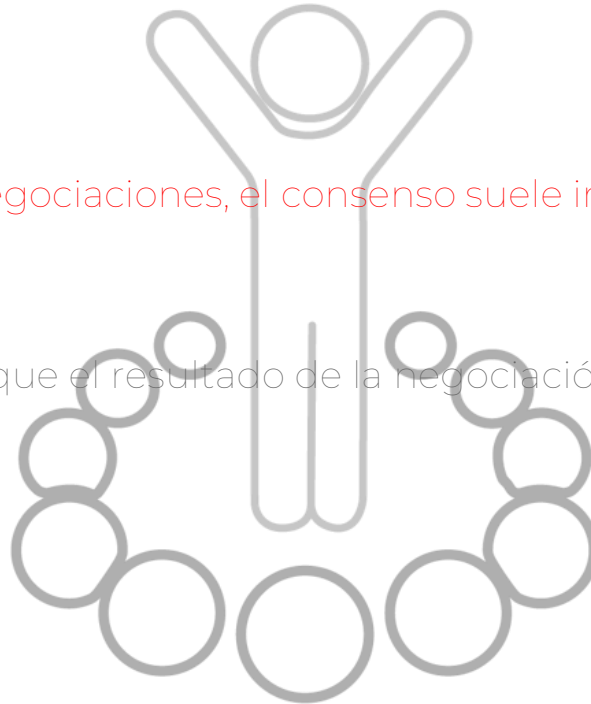
- a) Amplia
- b) **Sustantivo**
- c) Esencial
- d) Mutua

- Cuando se aplica a las negociaciones, el consenso suele implicar un acuerdo sustantivo sobre cuestiones clave.

4) Todos tienen que sentir que el resultado de la negociación es algo con lo que pueden _____.

- a) **En directo**
- b) Pase
- c) Terreno
- d) De acuerdo

- Todos tienen que sentir que el resultado de la negociación es algo con lo que pueden vivir.



Módulo Ocho: Preguntas de repaso

- 5) ¿Qué habilidad especial se necesita para llegar a un acuerdo?
- a) Crear más problemas
 - b) Traducir las generalidades en detalles
 - c) Crear barreras lingüísticas
 - d) Generalizar los problemas
- Para llegar a un acuerdo hace falta una habilidad especial: la capacidad de traducir las generalidades en detalles concretos.
- 6) A veces, en las negociaciones se tiende a llegar a ciertos principios _____ y pensar que el trabajo está hecho.
- a) Meridianos
 - b) Colaboradores
 - c) Acuerdos
 - d) Teorías
- A veces, en las negociaciones se tiende a llegar a ciertos acuerdos de principio y pensar que el trabajo está hecho.



Módulo Ocho: Preguntas de repaso

7) La negociación es algo más que ofrecer una concesión aquí y _____ un límite allá.

- a) Estipulando
- b) Manipulación
- c) Adoctrinando
- d) Evaluación de

- La negociación es algo más que ofrecer una concesión aquí y estipular un límite allá.

8) Para que un acuerdo tenga éxito, todos los términos esenciales deben constar por escrito en _____.

- a) Adecuadamente
- b) En colaboración
- c) Claramente
- d) De todo corazón

- Para que un acuerdo tenga éxito, todos los términos esenciales deben constar claramente por escrito.



Módulo Ocho: Preguntas de repaso

- 9) Puede ser útil pensar en el proceso de negociación como un _____.
- a) Trabajo ingrato
 - b) Noticias
 - c) Noticias de última hora
 - d) Noticias antiguas
- Puede ser útil pensar en el proceso de negociación como si fuera un telediario. Es estupendo tener titulares que hagan que la gente se levante y preste atención, pero para que estos titulares tengan realmente algún significado es necesario escribir las historias.
- 10) Un buen equipo de negociación tendrá al menos un _____.
- a) Buen tiro
 - b) Última oportunidad
 - c) Detalles persona
 - d) Último recurso
- Un buen equipo de negociación contará al menos con una "persona de detalles" que sea capaz de poner la letra pequeña en su sitio después de que los negociadores les hayan presentado el esquema.

Módulo Nueve:

Tratar temas difíciles

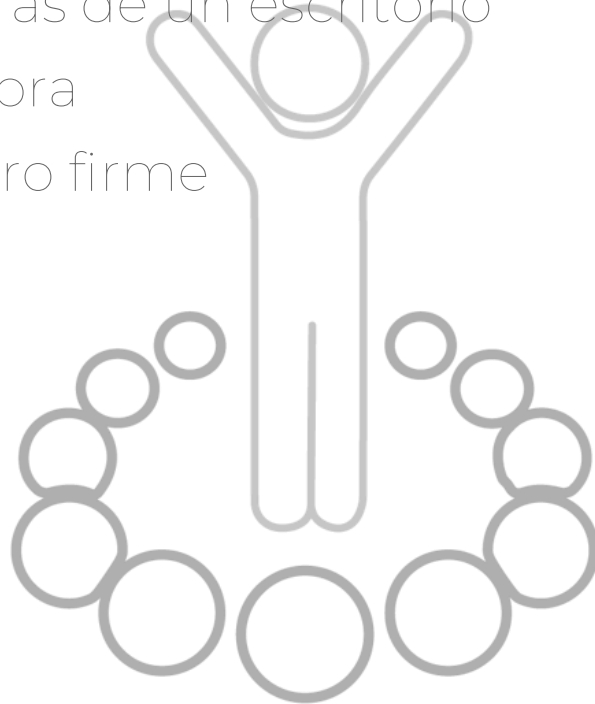
La mayoría de la gente está dispuesta a negociar de buena fe. No recurren a trucos ni a la intimidación. De vez en cuando, sin embargo, puede que te encuentres con alguien que adopta una postura de menos principios. enfoque.



- *Todas las cosas son difíciles antes de ser fáciles.*

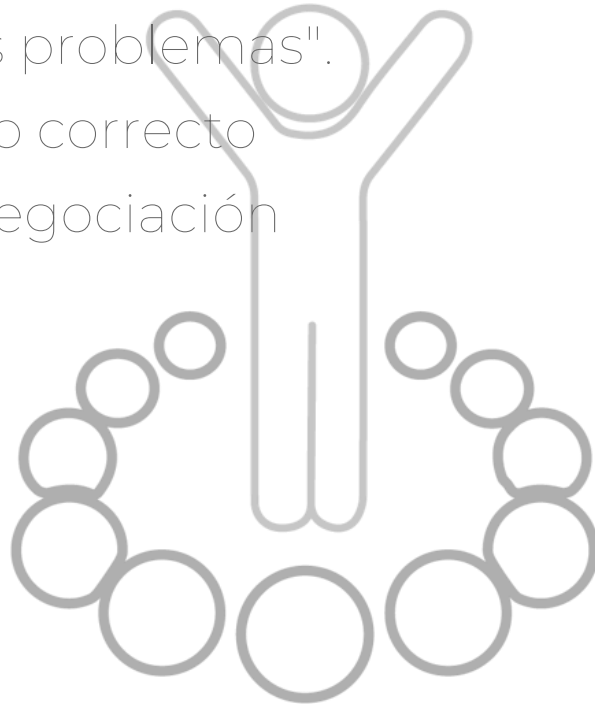
Estar preparado para Tácticas medioambientales

- Sáquelos de detrás de un escritorio
- Solicitud de mejora
- Sea educado, pero firme



Ataques personales

- Apertura respetuosa
- Establece un tono positivo
- "Volvamos a los problemas".
- Tome el camino correcto
- Suspende la negociación



Control de las emociones

- Inteligencia emocional
- Los debates serán menos centrados
- Sugerir un breve descanso
- Despejar la atmósfera



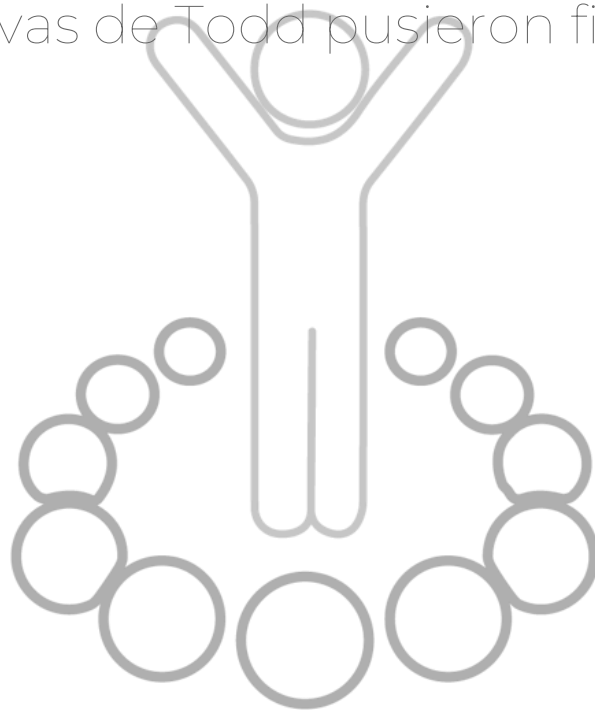
Decidir cuándo es momento de abandonar

- Aléjate si:
- Te sientes amenazado o extremadamente incómodo.
- La otra parte utiliza tácticas desleales que hacen imposible una negociación.



Ilustración práctica

- Las tácticas agresivas de Todd pusieron fin rápidamente a las negociaciones.



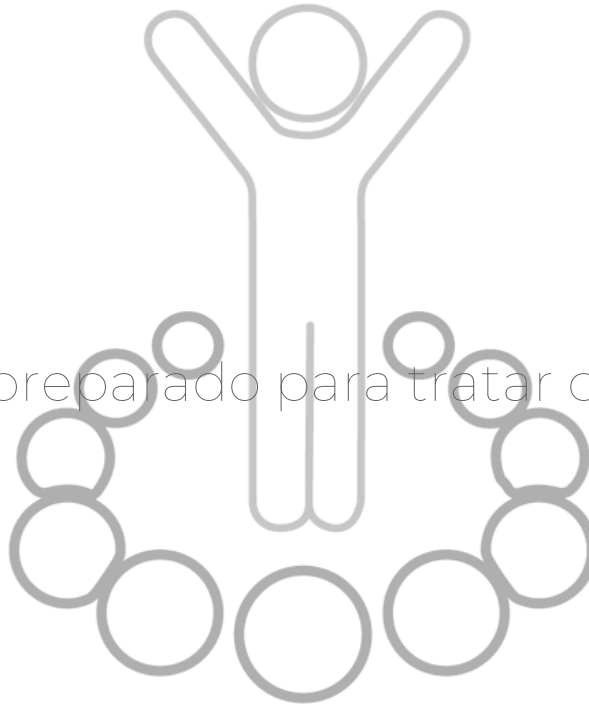
Módulo Nueve: Preguntas de repaso

1) La mayoría de la gente está dispuesta a _____ de buena fe.

- a) Ríete
- b) Trabajo
- c) Negociar
- d) Relacionar

2) Tienes que estar preparado para tratar con gente que no _____ justo.

- a) Jugar
- b) Pruebe
- c) Parece
- d) Lucha



Módulo Nueve: Preguntas de repaso

- 3) Utilizar tácticas de _____ para obtener una ventaja en una negociación no ocurre muy a menudo, pero los negociadores deben estar preparados para ello.
- a) Gubernamental
 - b) Integral
 - c) Medio ambiente
 - d) Instrumental
- 4) El _____ de las negociaciones se encuentra en una posición de poder.
- a) Anfitrión
 - b) Última
 - c) Ganador
 - d) Perdedor



Módulo Nueve: Preguntas de repaso

- 5) Cualquier negociación será más productiva si es capaz de _____ centrarse en los problemas y no en las personalidades.
- a) Arpa
 - b) Linger
 - c) Enfoque
 - d) Habla
- 6) Reconocer y controlar las emociones es un aspecto de _____.
- a) Sentido común
 - b) Cualidades redentoras
 - c) Inteligencia emocional
 - d) Retraso en la gratificación

Módulo Nueve: Preguntas de repaso

- 7) En una negociación, la inteligencia emocional implica _____ cómo usted y la otra parte están respondiendo emocionalmente a la discusión.
- a) Disfrutar de
 - b) Reconocer
 - c) Discutir
 - d) Descubrir
- 8) Por su propia naturaleza, las negociaciones implican una especie de relación _____.
- a) Complicado
 - b) Individual
 - c) Adversarial
 - d) Enojado



Módulo Nueve: Preguntas de repaso

- 9) ¿Cuál sería un ejemplo de cuándo abandonar una negociación?
- a) Cuando las cosas van bien
 - b) Cuando la otra parte te amenaza
 - c) Cuando la otra parte está de acuerdo con usted
 - d) Cuando lo hayas conseguido
- 10) A veces, factores ajenos al tema de una negociación pueden hacer que ésta sea demasiado _____ para continuar.
- a) Fácil
 - b) Difícil
 - c) Enternecedor
 - d) Fascinante

Módulo Nueve: Preguntas de repaso

1) La mayoría de la gente está dispuesta a _____ de buena fe.

- a) Ríete
- b) Trabajo
- c) **Negociar**
- d) Relacionar

- La mayoría de la gente está dispuesta a negociar de buena fe.

2) Tienes que estar preparado para tratar con gente que no _____ justo.

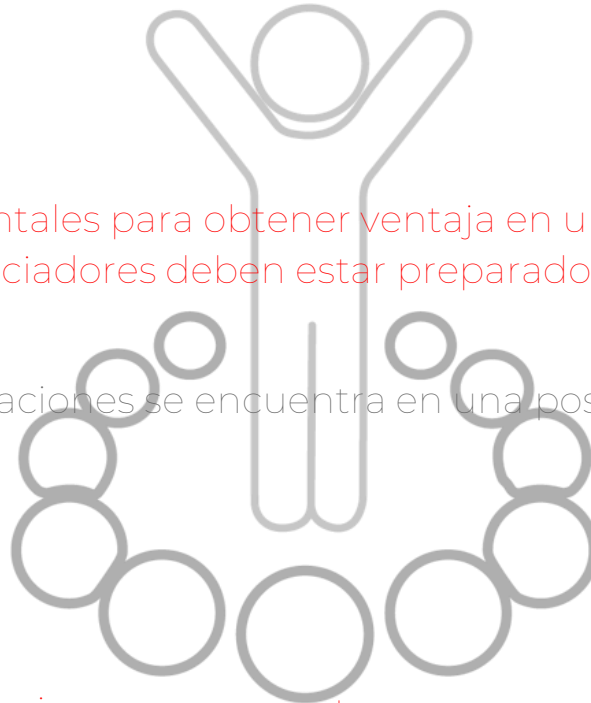
- a) **Jugar**
- b) Pruebe
- c) Parece
- d) Lucha

- Hay que estar preparado para tratar con gente que no juega limpio.



Módulo Nueve: Preguntas de repaso

- 3) Utilizar tácticas de _____ para obtener una ventaja en una negociación no ocurre muy a menudo, pero los negociadores deben estar preparados para ello.
- a) Gubernamental
 - b) Integral
 - c) Medio ambiente
 - d) Instrumental
- El uso de tácticas ambientales para obtener ventaja en una negociación no ocurre muy a menudo, pero los negociadores deben estar preparados para ello.
- 4) El _____ de las negociaciones se encuentra en una posición de poder.
- a) Anfitrión
 - b) Última
 - c) Ganador
 - d) Perdedor
- El anfitrión de las negociaciones se encuentra en una posición de poder.



Módulo Nueve: Preguntas de repaso

- 5) Cualquier negociación será más productiva si es capaz de _____ centrarse en los problemas y no en las personalidades.
- a) Arpa
 - b) Linger
 - c) Enfoque
 - d) Habla
- Cualquier negociación será más productiva si eres capaz de centrarte en los problemas y no en las personalidades.
- 6. Reconocer y controlar las emociones es un aspecto de _____.
- a) Sentido común
 - b) Cualidades redentoras
 - c) Inteligencia emocional
 - d) Retraso en la gratificación
- Reconocer y controlar las emociones es un aspecto de la inteligencia emocional.

Módulo Nueve: Preguntas de repaso

- 7) En una negociación, la inteligencia emocional implica _____ cómo usted y la otra parte están respondiendo emocionalmente a la discusión.
- a) Disfrutar de
 - b) Reconocer
 - c) Discutir
 - d) Descubrir
- En una negociación, la inteligencia emocional implica reconocer cómo usted y la otra parte están respondiendo emocionalmente a la discusión.
- 8) Por su propia naturaleza, las negociaciones implican una especie de relación _____.
- a) Complicado
 - b) Individual
 - c) Adversarial
 - d) Enojado
- Por su propia naturaleza, las negociaciones implican una especie de relación de confrontación.



Módulo Nueve: Preguntas de repaso

- 9) ¿Cuál sería un ejemplo de cuándo abandonar una negociación?
- a) Cuando las cosas van bien
 - b) Cuando la otra parte te amenaza
 - c) Cuando la otra parte está de acuerdo con usted
 - d) Cuando lo hayas conseguido
- Es hora de abandonar una negociación si: La otra parte te hace sentir amenazado o extremadamente incómodo. La otra parte utiliza tácticas injustas que hacen imposible una negociación equitativa.
- 10) A veces, factores ajenos al tema de una negociación pueden hacer que ésta sea demasiado _____ para continuar.
- a) Fácil
 - b) Difícil
 - c) Enternecedor
 - d) Fascinante
- A veces, factores ajenos al tema de una negociación pueden dificultar demasiado su continuación.

Módulo diez:

Negociar fuera de la sala de juntas

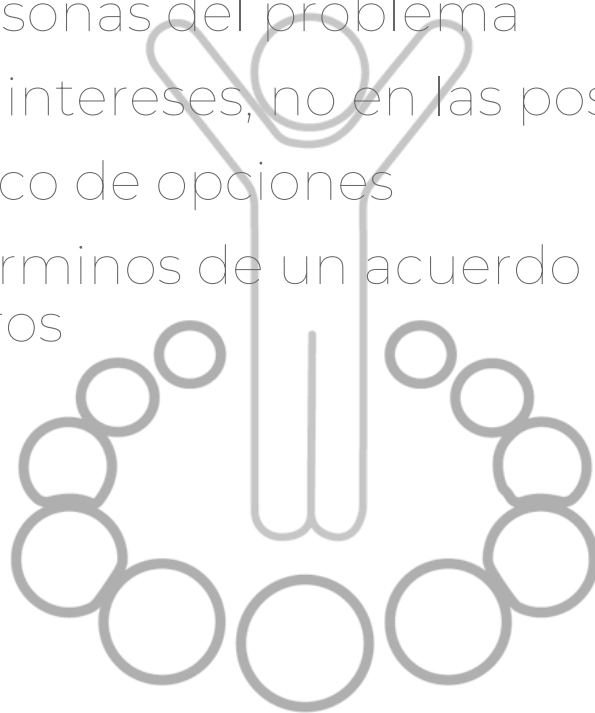
Negociar no es algo que sólo tenga lugar en salas de conferencias con fuerzas poderosas alineadas a ambos lados de una mesa. La gente negocia de manera informal todos los días, con sus compañeros de trabajo, con comerciantes e incluso con miembros de su familia.



- *Utiliza palabras suaves y argumentos duros.*

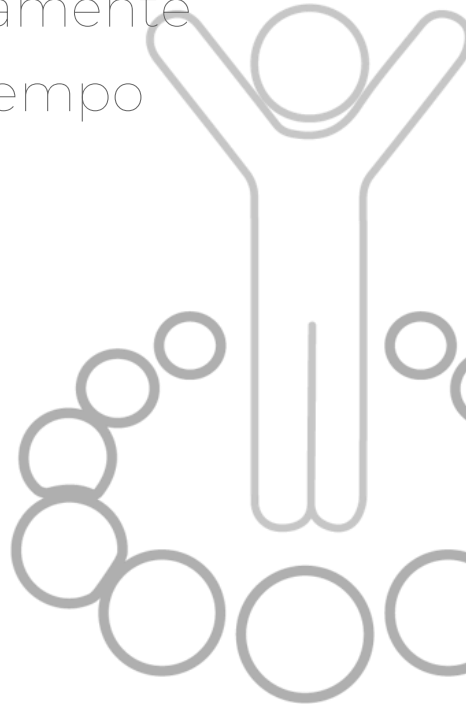
Adaptar el proceso a negociaciones más pequeñas

- Separar a las personas del problema
- Centrarse en los intereses, no en las posiciones
- Ampliar el abanico de opciones
- Establecer los términos de un acuerdo en términos específicos y claros



Negociar por teléfono

- Preste atención a determinados puntos
- Escuchar activamente
- Solicitar más tiempo
- Sin prisas



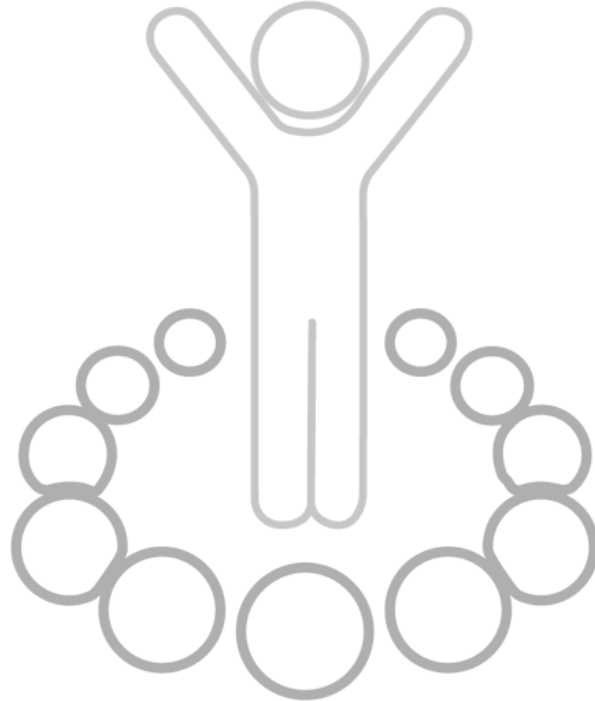
Negociar por correo electrónico

- En general, es apropiado utilizar el correo electrónico en una negociación:
- Cuando el tema está claramente definido
- Cuando el tema no requiere un debate extenso
- Cuando la respuesta esperada es relativamente sencilla
- Cuando hay pocas posibilidades de malentendidos



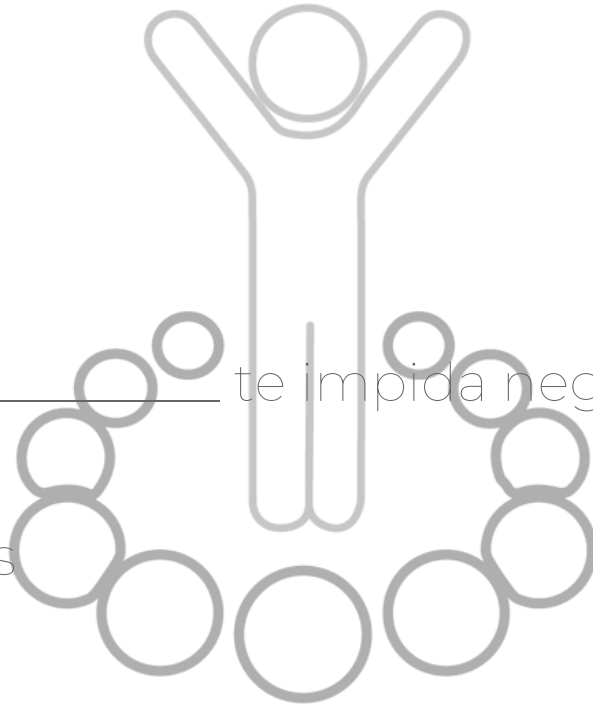
Ilustración práctica

- Roman no tenía pruebas de un precio acordado por piezas para su bicicleta de montaña.



Módulo diez: Preguntas de repaso

- 1) Algunos de los principios de la negociación pueden ser útiles en situaciones de _____.
- a) Todos los días
 - b) Insólito
 - c) Común
 - d) Insalubre
- 2) No dejes que _____ te impida negociar.
- a) Personas
 - b) Personalidades
 - c) Alimentación
 - d) Dinero



Módulo diez: Preguntas de repaso

- 3) Céntrese en _____, no en las posiciones.
- a) Ropa
 - b) Almuerzo
 - c) Intereses
 - d) Deportes
- 4) No deje que la adhesión a una determinada _____ limite el abanico de opciones que está dispuesto a considerar.
- a) Situación
 - b) Posición
 - c) Punto
 - d) Premisa



Módulo diez: Preguntas de repaso

- 5) Amplíe la gama de _____.
- a) Distancias
 - b) Idiomas
 - c) Opciones
 - d) Barreras
- 6) Establezca las condiciones de un _____ en términos específicos y claros.
- a) Disposición
 - b) Acuerdo
 - c) Argumento
 - d) Publicidad



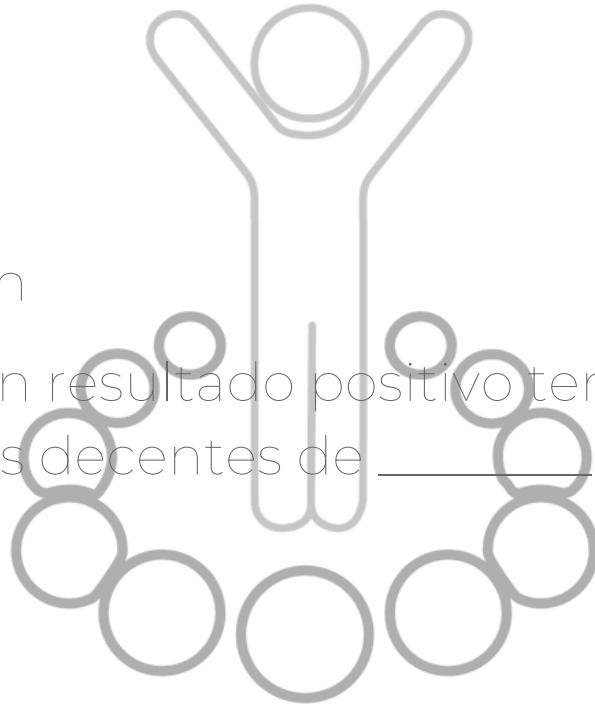
Módulo diez: Preguntas de repaso

7) Utilice los principios de _____ para obtener resultados positivos en la vida cotidiana.

- a) Negociación
- b) Enunciación
- c) Pronunciación
- d) Procrastinación

8) Puedes llegar a un resultado positivo teniendo en cuenta algunos principios decentes de _____.

- a) Fuerte
- b) Sonido
- c) Silencio
- d) Susurrado



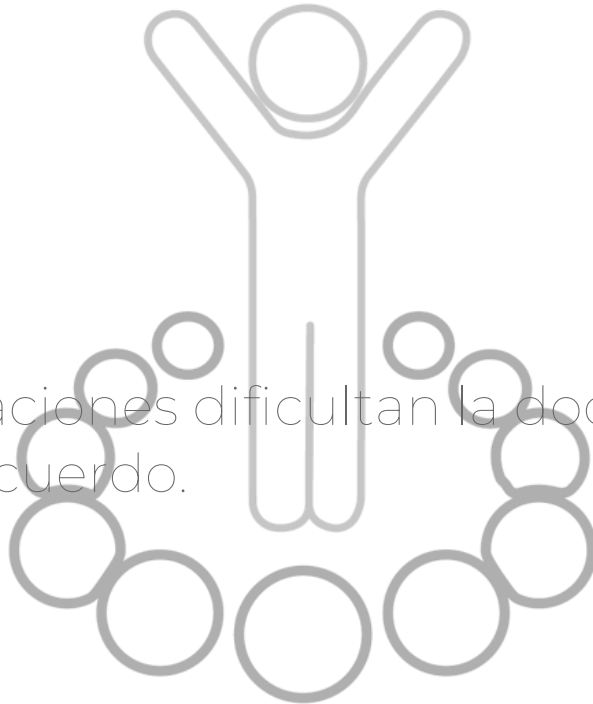
Módulo diez: Preguntas de repaso

9) En una negociación por teléfono, puede ser difícil hacer una evaluación _____ de cómo está respondiendo la otra parte.

- a) Aconsejable
- b) Actual
- c) Preciso
- d) Accesible

10) _____ las negociaciones dificultan la documentación de los términos de un acuerdo.

- a) Honesto
- b) Teléfono
- c) Inicio
- d) Trabajo



Módulo diez: Preguntas de repaso

1) Algunos de los principios de la negociación pueden ser útiles en situaciones de _____.

- a) Todos los días
- b) Insólito
- c) Común
- d) Insalubre

- Algunos de los principios de la negociación pueden ser útiles en situaciones cotidianas.

2) No dejes que _____ se interponga en la negociación.

- a) Personas
- b) Personalidades
- c) Alimentación
- d) Dinero

- Separe a las personas del problema. No dejes que las personalidades se interpongan en la negociación.



Módulo diez: Preguntas de repaso

3) Céntrese en _____, no en las posiciones.

- a) Ropa
- b) Almuerzo
- c) Intereses
- d) Deportes

- Céntrese en los intereses, no en las posiciones. Considere lo que ambas partes quieren y necesitan.

4) No deje que la adhesión a una determinada _____ limite el abanico de opciones que está dispuesto a considerar.

- a) Situación
- b) Posición
- c) Punto
- d) Premisa

- Céntrese en los intereses, no en las posiciones. Considere lo que ambas partes quieren y necesitan. No dejes que la adhesión a una postura concreta limite el abanico de opciones que estás dispuesto a considerar.



Módulo diez: Preguntas de repaso

5) Amplíe la gama de _____.

- a) Distancias
- b) Idiomas
- c) Opciones
- d) Barreras

- Ampliar el abanico de opciones. Una forma de superar un punto muerto en una negociación es ampliar el abanico de la discusión.

6) Establezca las condiciones de un _____ en términos específicos y claros.

- a) Disposición
- b) Acuerdo
- c) Argumento
- d) Publicidad

- Establezca las condiciones de un acuerdo en términos específicos y claros.

Módulo diez: Preguntas de repaso

- 7) Utilice los principios de _____ para obtener resultados positivos en la vida cotidiana.
- a) Negociación
 - b) Enunciación
 - c) Pronunciación
 - d) Procrastinación
- Aunque no se encuentre en una posición de negociación tradicional, puede resultarle útil utilizar los principios de la negociación para obtener un resultado positivo en la vida cotidiana.
- 8) Puedes llegar a un resultado positivo teniendo en cuenta algunos principios decentes de _____.
- a) Fuerte
 - b) Sonido
 - c) Silencio
 - d) Susurrado
- Cuando hay alguna dificultad para tomar una decisión, se puede llegar a un resultado positivo teniendo en cuenta algunos principios sólidos y decentes que se han utilizado durante años para tomar decisiones positivas.



Módulo diez: Preguntas de repaso

- 9) En una negociación por teléfono, puede ser difícil hacer una evaluación _____ de cómo está respondiendo la otra parte.
- a) Aconsejable
 - b) Actual
 - c) Preciso
 - d) Accesible
- En una negociación telefónica, puede resultar difícil evaluar con precisión la respuesta de la otra parte.
- 10) _____ las negociaciones dificultan la documentación de los términos de un acuerdo.
- a) Honesto
 - b) Teléfono
 - c) Inicio
 - d) Trabajo
- Las negociaciones telefónicas también dificultan la documentación de los términos de un acuerdo.



Módulo Once: Negociar en nombre de otra persona

Negociar en nombre de otra persona plantea algunos retos especiales. Al iniciar una negociación de este tipo, debe tener una idea clara de su precio de salida.

(WAP) y las concesiones que tiene permiso para hacer. También debe estar seguro de que entiende los problemas lo suficiente como para responder a las preguntas difíciles que le planteen.

puede surgir en la negociación.

- *Tener éxito como equipo significa responsabilizar a todos los miembros de su pericia.*

Copyrighted Material © - All rights reserved to:

Top Social Power®

- **Mitchell Caplan**

Elección del equipo negociador

- Recordar a todos los miembros los objetivos del equipo
- Asegurarse de que todo el mundo comprende su papel en la negociación.
- Crear un "plan de juego" para la negociación



Cubrir todas las bases

- Cada persona conoce sus responsabilidades
- Equilibrio de autonomía
- Lo que pueden y no pueden ofrecer



Preguntas difíciles

- Sugerir (de forma amistosa) que la pregunta es irrelevante.
- Di que no sabes la respuesta
- Desea esperar para responder
- Responda con una pregunta propia

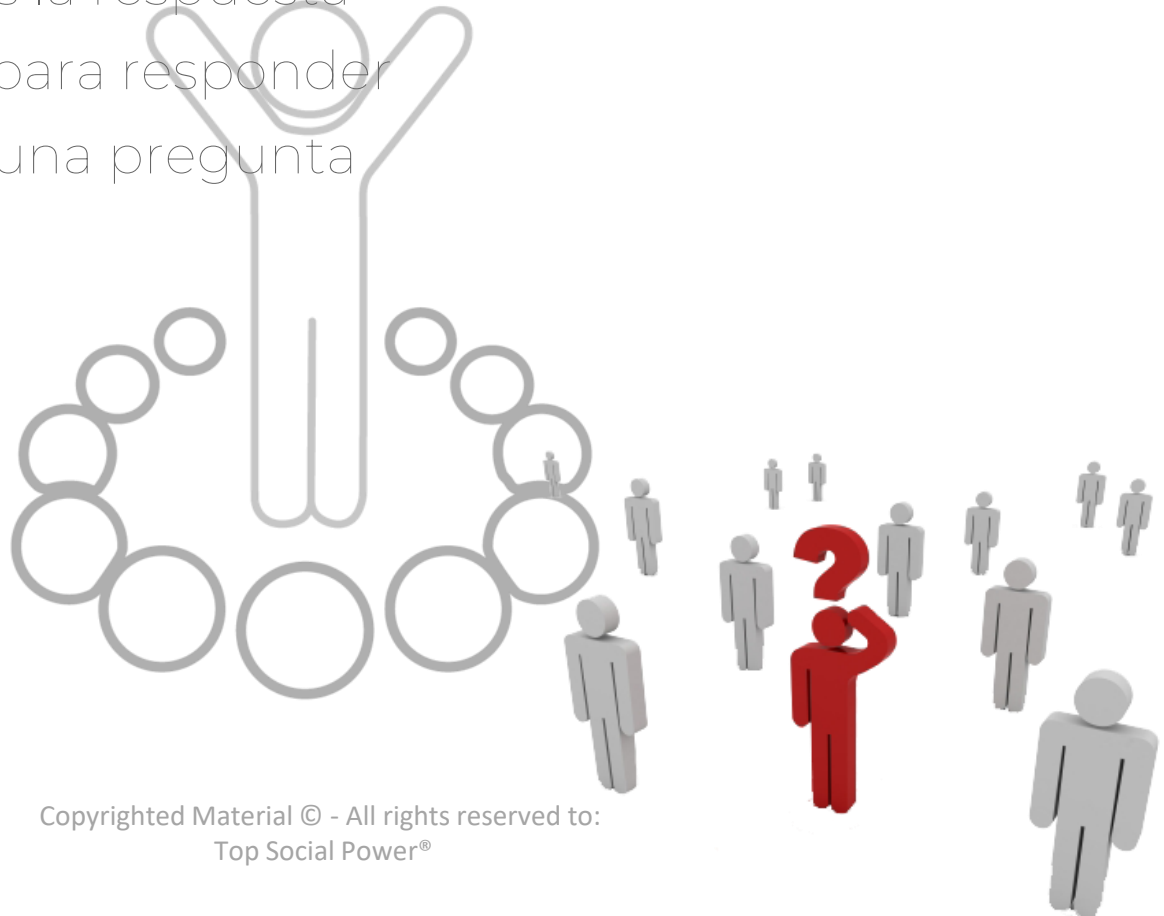
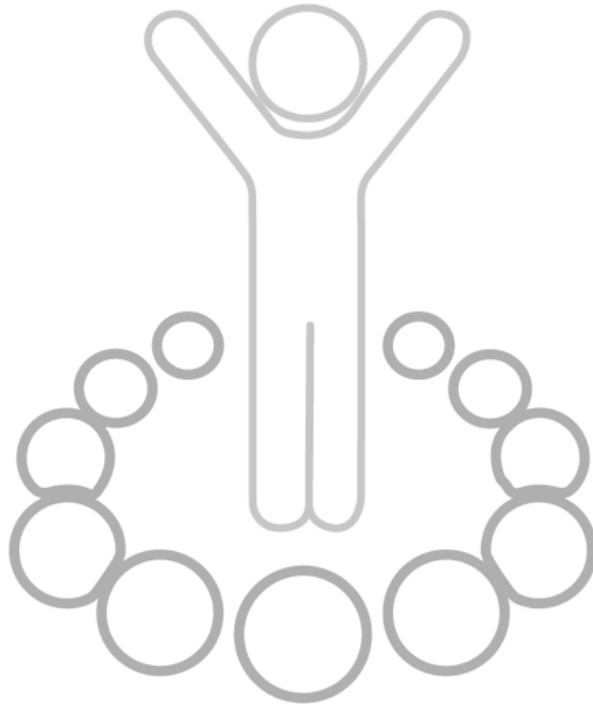


Ilustración práctica

- Jillian no pretendía tener todas las respuestas.

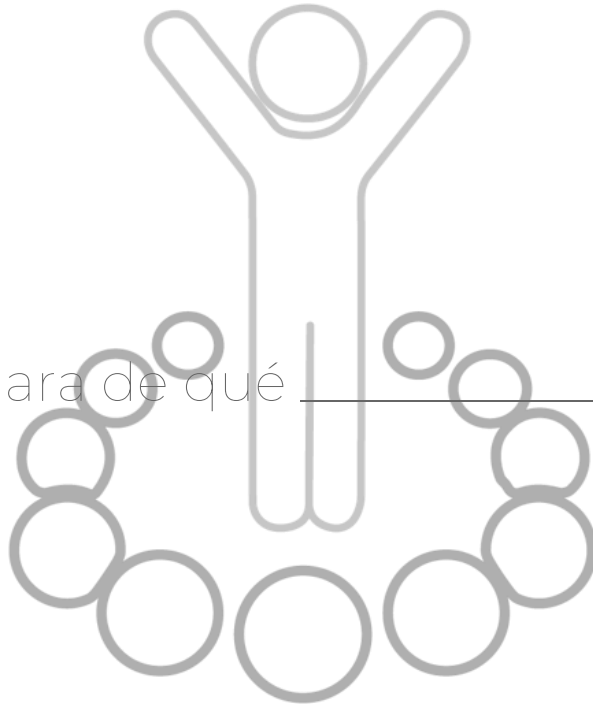


Copyrighted Material © - All rights reserved to:
Top Social Power®



Módulo Once: Preguntas de repaso

- 1) _____ en nombre de otra persona presenta algunos retos especiales.
- a) Liquidación
 - b) Soñar
 - c) Negociar
 - d) Trabajar en
- 2) Tenga una idea clara de qué _____ tiene permiso para hacer.
- a) Excepciones
 - b) Concesiones
 - c) Acusaciones
 - d) Cálculos

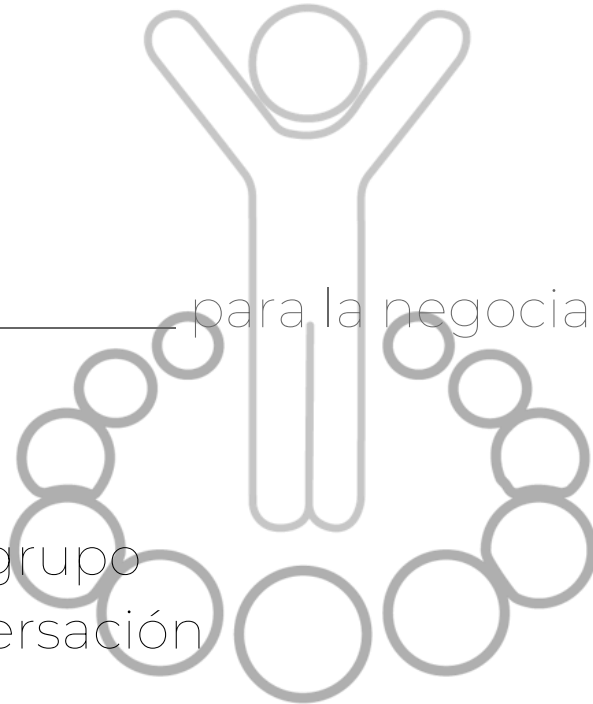


Módulo Once: Preguntas de repaso

- 3) Hay que seleccionar a personas que tengan la _____ y el temperamento necesarios para hacer avanzar la negociación.
- a) Experiencia
 - b) Actitud
 - c) Vehículo
 - d) Guión
- 4) ¿Qué es esencial para dirigir un equipo de cualquier tipo?
- a) Compartir vehículos
 - b) Compartir problemas
 - c) Compartir información
 - d) Compartir lo que no te gusta

Módulo Once: Preguntas de repaso

- 5) Los equipos necesitan _____ para prosperar.
 - a) Entrenadores
 - b) Agua
 - c) Información
 - d) Alimentación
- 6) Cree un _____ para la negociación.
 - a) Jefe de equipo
 - b) Plan de juego
 - c) Consenso del grupo
 - d) Tema de conversación



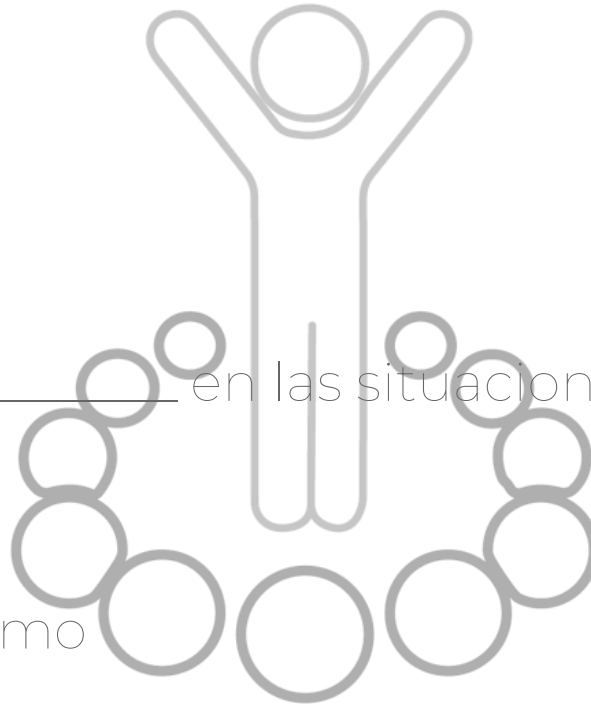
Módulo Once: Preguntas de repaso

7) Algunas negociaciones son tan complejas que resulta difícil para una sola persona _____ todas las cuestiones.

- a) Maestro
- b) Manipule
- c) Maniobra
- d) Mantener

8) Es necesario _____ en las situaciones.

- a) Líderes
- b) Saldo
- c) Estados de ánimo
- d) Actitudes



Módulo Once: Preguntas de repaso

9) Cuando negocies por cuenta ajena, asegúrate de que conoces todos los aspectos en _____.

- a) Pequeño
- b) A fondo
- c) Relativa
- d) Menor

10) _____ un equipo de especialistas le ayudará a asegurarse de que tiene todas las bases cubiertas.

- a) Negociar
- b) Montaje
- c) Alienando
- d) En



Módulo Once: Preguntas de repaso

- 1) _____ en nombre de otra persona presenta algunos retos especiales.
- a) Liquidación
 - b) Soñar
 - c) **Negociar**
 - d) Trabajar en
- **Negociar en nombre de otra persona plantea algunos retos especiales.**
- 2) Tenga una idea clara de qué _____ tiene permiso para hacer.
- a) Excepciones
 - b) **Concesiones**
 - c) Acusaciones
 - d) Cálculos
- **Cuando inicie una negociación de este tipo, debe tener una idea clara de su precio de salida (Walk Away Price, WAP) y de las concesiones que tiene permiso para hacer.**

Módulo Once: Preguntas de repaso

- 3) Hay que seleccionar a personas que tengan la _____ y el temperamento necesarios para hacer avanzar la negociación.
- a) Experiencia
 - b) Actitud
 - c) Vehículo
 - d) Guión
- Hay que seleccionar a personas que tengan la experiencia y el temperamento necesarios para hacer avanzar la negociación.
- 4) ¿Qué es esencial para dirigir un equipo de cualquier tipo?
- a) Compartir vehículos
 - b) Compartir problemas
 - c) Compartir información
 - d) Compartir lo que no te gusta
- Una parte esencial de la dirección de un equipo de cualquier tipo es compartir información.

Módulo Once: Preguntas de repaso

- 5) Los equipos necesitan _____ para prosperar.
 - a) Entrenadores
 - b) Agua
 - c) Información
 - d) Alimentación
- Los equipos necesitan información para prosperar.
- 6) Cree un _____ para la negociación.
 - a) Jefe de equipo
 - b) Plan de juego
 - c) Consenso del grupo
 - d) Tema de conversación
- Cree un "plan de juego" para la negociación.



Módulo Once: Preguntas de repaso

7) Algunas negociaciones son tan complejas que resulta difícil para una sola persona _____ todas las cuestiones.

- a) Maestro
- b) Manipule
- c) Maniobra
- d) Mantener

- Algunas negociaciones son tan complejas que es difícil que una sola persona domine todos los temas.

8) Es necesario _____ en las situaciones.

- a) Líderes
- b) Saldo
- c) Estados de ánimo
- d) Actitudes

- En estas situaciones es necesario un equilibrio. Es esencial encontrar el punto intermedio en el que puedas confiar en que las decisiones de tus equipos te beneficiarán.



Módulo Once: Preguntas de repaso

9) Cuando negocies por cuenta ajena, asegúrate de que conoces todos los aspectos en

_____.

- a) Pequeño
- b) A fondo
- c) Relativa
- d) Menor

- Cuando negocies por cuenta ajena, asegúrate de que conoces bien todos los aspectos.

10) _____ un equipo de especialistas le ayudará a asegurarse de que tiene todas las bases cubiertas.

- a) Negociar
- b) Montaje
- c) Alienando
- d) En

- Reunir a un equipo de especialistas le ayudará a tener todas las bases cubiertas.



Módulo doce: Conclusión

- Aunque este taller está llegando a su fin, esperamos que su viaje para mejorar sus Habilidades de Negociación no haya hecho más que empezar.



- *El éxito suele llegar a quienes están demasiado ocupados para buscarlo.*

Copyrighted Material © - All rights reserved to:

Top Social Power®

- **Henry David Thoreau**

Palabras de los Sabios

- John F. Kennedy: *Empecemos de nuevo; recordando por ambas partes que el civismo no es un signo de debilidad. Nunca negociemos por miedo, pero nunca temamos negociar.*
- Henry Kissinger: *Cada éxito sólo compra un billete de entrada a un problema más difícil.*
- Tom Peters: *Promete menos, cumple más.*

