

JORNADA DE IDD. INNOVACIÓN Y DESARROLLO DIRECTIVO LIDERADA POR JAIME TOMÁS BAJO EL TITULO DE “NEGOCIAR PARA GANAR” 11.06.19

Jaime realizó una exposición ante clientes y amigos sobre el tema que denominó “NEGOCIAR PARA GANAR”.

El enfoque que dio a su ponencia se basó desde el primer momento en las personas y en las actitudes frente a situaciones de negociación, con el claro objetivo de llegar a acuerdos entre las partes en los que impere la negociación cooperativa o colaborativa, es decir en la que impere el “Yo gano, tu ganas”.

Se basó en los principios clave ante una negociación del OPTIMISMO, HONESTIDAD Y FIRMEZA, añadiendo que en negociación no “debemos regalar nada gratis”. NO podemos rebajar nuestras pretensiones iniciales sin conseguir alguna contrapartida a cambio.

Para conseguir llegar a un acuerdo cooperativo de deben cumplir las dos premisas: Tener un nivel alto de exigencia por nuestros propios objetivos y también tener un nivel alto de exigencia por los objetivos de los demás.

Se desarrollaron durante la sesión conceptos de *self management*, basándose en la relación entre personas cognitivas y emocionales. Con el fin de llegar a un acuerdo con personas de carácter distinto al nuestro debemos tener la suficiente capacidad “camaleónica para adaptarnos al medio” es decir a la otra parte.

Se llegó a la conclusión, ilustrando la exposición con diversas anécdotas, que la negociación competitiva (Yo gano, tu pierdes o viceversa, o perdemos las dos partes), conlleva a la situación de que existan ganadores odiosos y perdedores resentidos. El camino de la vida es muy largo y nunca sabes cuándo te encontrarás con las mismas personas probablemente en escenarios diferentes.

En toda negociación debemos intentar llegar a un acuerdo o encontrar alguna alternativa. Si existe desacuerdo, se debe dejar la “puerta abierta” para futuras relaciones con buena actitud. “La mejor entrada en casa de un cliente, es haber salido bien la vez anterior”.

Explicó la metodología de la negociación de las tres mesas de William Ury, profesor de Harvard, en el que se especifica que en primer lugar se debe identificar que además de la mesa de negociación (entre A y B) existen dos mesas más, una que se asocia a A (su jefe, su socio, su pareja etc.) y otra que se asocia a B (su jefe, su socio, su pareja etc). El objetivo es “tender un puente de plata” a la otra parte para que ante su segunda mesa se luzca y pedirle a cambio que la otra parte le “tienda otro puente de plata” para lucirse en su segunda mesa.

A través de una dinámica se llegó a la conclusión de la utilización de sondeos abiertos (comienzan por adverbio o verbo) para descubrir las necesidades u objetivos de la otra parte y la utilización de sondeos cerrados para concretar el acuerdo.

Se demostró con dinámicas, la necesidad de conocer las necesidades de la otra parte para poder tener ventaja en una negociación y sobre todo enfocarse a sus objetivos.

Se enumeraron los diferentes pasos de la negociación, planificación tanteo, posicionamiento, estrategias, tácticas y cierre.

Se expusieron diferentes tácticas que intervienen en una negociación: La de la T, la de autoridad, la del tiempo, la de la cortina de humo, la de la concesión y la del cebo.

Para terminar nos invitó a los participantes que realizáramos un diagnóstico personas a partir de una lista de diferentes errores del negociador.