



# Formación en habilidades de negociación

## Habilidades de negociación

Todos tienen que negociar

A menudo es una **negociación 'dura'**.

Esto puede ser algo así como negociar un nuevo proyecto de trabajo, acordar un aumento salarial o el precio que pagaremos por una casa.

Pero también puede ser una **negociación 'blanda'**.

Tal vez hacer que sus hijos hagan su tarea (*que probablemente sea difícil en un sentido diferente*), decidir los roles en un equipo o manejar el conflicto del personal.

### Los principios serán similares, aunque ...

Nuestro enfoque para una buena negociación no se trata de ganar y no se trata de que alguien más esté perdiendo.

Sin embargo, se trata de aprender a "**jugar el juego**" mejor, porque eso es lo que es la negociación: un juego.

Y como todo juego, hay reglas y convenciones.

Nuestros programas de negociación ayudan a las personas a definir sus propias reglas y creencias acerca de la negociación y cómo apoyan o impiden el éxito.

Desde allí observamos el estilo de negociación individual de cada persona y desarrollamos las habilidades de negociación de las personas para poder ver mejor lo que está pasando para otras personas, leer el lenguaje corporal y manejar reuniones difíciles.

Nos gusta pensar que nuestro trabajo es aspiracional, con personas que tienen una idea real de cómo trabajan los mejores negociadores: con sutileza y elegancia; saber qué regalar, cuándo hacer demandas y cómo compensar cuando hay dificultades; cómo dejar de lado sus posiciones, renunciar a un deseo y elegir otro.



## Grandes habilidades de negociación

Los grandes negociadores pueden luchar con uñas y dientes y, sin embargo, perder con gracia cuando sea necesario.

No solo eso, son un placer negociar con ellos porque cuidan de usted al mismo tiempo que se cuidan a sí mismos.

**Nana González** puede ayudarle a convertirse en uno de los 'chicos buenos'.

Parece que algunas personas nacen como negociadores y disfrutan "haciendo los tratos".

El resto de nosotros no somos y necesitamos algún tipo de entrenamiento en habilidades de negociación para alentarnos a poner un dedo en la refriega.

Tal vez en su empresa, es posible que necesite mucho más que un dedo del pie cuando su gente tenga que ingresar a la disputa de negociación.

## Habilidades de negociación “dura”

Puede ser que tenga personas que necesiten hacer negociaciones "duras", como un sindicato u otros contratos, negociar con los proveedores, llegar a un acuerdo.

La capacitación adicional en habilidades de negociación, incluida la comprensión de cómo funcionan las negociaciones, cómo "jugar el juego", cerrar el trato y mantener el nervio puede ser la herramienta que necesitan para hacer su trabajo más fácil y menos estresante al entrar en la arena de negociación.

## Habilidades de negociación “blanda”

Por otro lado, es posible que haya grupos de personas que, en su mayoría, tienen que lidiar con negociaciones 'blandas', en las que se trata menos de '¿qué tipo de trato puedo hacer?' Y más sobre colaboración, cooperación y acuerdo.

Es posible que haya personas en su empresa que ahora tengan que incluir la negociación en sus descripciones de trabajo cuando nunca se esperó de ellos antes.

Si no son uno de esos negociadores nacidos, es posible que encuentren este "pedido" adicional bastante desafiante, incluso un poco aterrador.



También podría tener algunas "manos" negociadoras viejas que podrían usar el repaso, nuevos negociadores que lo encuentran un poco intimidante o incómodo, personas que se sentirían mucho más seguras si tuvieran algunas habilidades de negociación adicionales.

Todas las buenas razones para ayudar a sus negociadores.

Adaptados específicamente a cada grupo, nuestros programas de capacitación en habilidades de negociación están diseñados para ayudar a los delegados a llevar a cabo negociaciones exitosas y profesionales con clientes y clientes.

## Formación de habilidades de negociación

Nuestra capacitación en habilidades de negociación se puede adaptar como un programa interno para abordar problemas específicos dentro de su empresa.

Haga clic aquí para enviar a grupos de 8 personas a nuestro [Curso de habilidades de negociación de 1 día](#)

Para saber más llámenos puede llamarnos **+34 922 380 921 / +34 608 829 000** o si prefiere puede escribirnos a [hola@nanagonzalez.com](mailto:hola@nanagonzalez.com)