Habilidades interpersonales

Negociar: método y práctica

Dos jornadas para preparar y conducir una negociación con método, ya se trate de un contrato con un proveedor, un acuerdo comercial, medios compartidos entre servicios o una organización del trabajo. Los participantes aprenden a separar posiciones e intereses, a fijar sus márgenes y su solución alternativa, a resistir las tácticas de presión y a cerrar con un acuerdo escrito. Gran parte del tiempo se dedica a simulaciones sobre sus propios asuntos.

Duración : 2 días

Objetivos

1. Preparar una negociación: lo que está en juego, intereses de ambas partes, márgenes de maniobra, solución alternativa
2. Distinguir negociación distributiva y negociación basada en los intereses, y elegir el enfoque adecuado
3. Conducir las fases de una negociación: apertura, exploración, propuestas, concesiones, cierre
4. Identificar y neutralizar las tácticas de presión habituales
5. Formalizar un acuerdo claro y garantizar su seguimiento

Programa

Día 1 — mañana

• Lo que se negocia a diario: compras, ventas, plazos, medios entre servicios, organización del trabajo

• Posiciones e intereses: lo que pide el otro, lo que realmente necesita

• Negociación distributiva y negociación integradora: cuándo repartir, cuándo ampliar las opciones

• Ejercicio: identificar los intereses detrás de la petición de descuento de un distribuidor

Día 1 — tarde

• Preparar: objetivo perseguido, punto de apertura, umbral de ruptura, solución alternativa

• Mapear a los interlocutores y a los decisores de la otra parte

• Construir sus argumentos y anticipar las objeciones

• Plantilla de preparación aplicada a un asunto real de cada participante

Día 2 — mañana

• Abrir la negociación: marco, orden del día, primera propuesta

• Preguntar, reformular, hacer propuestas condicionales («si… entonces…»)

• Concesiones: intercambiarlas en lugar de regalarlas, y dejar constancia de ellas

• Tácticas de presión (ultimátum, falsa urgencia, peticiones de última hora) y respuestas

Día 2 — tarde (taller)

• Simulaciones observadas sobre los asuntos preparados el día anterior

• Análisis posterior: diferencia entre lo preparado y lo ocurrido, concesiones hechas, calidad del acuerdo

• Cerrar: reformulación del acuerdo, acta escrita, seguimiento de los compromisos

• Prueba de conocimientos

Metodología

• Plantilla de preparación utilizada sobre los asuntos reales de los participantes
• Simulaciones en parejas con observador, sobre casos de compra industrial, venta en distribución y negociación interna
• Análisis posteriores centrados en los hechos: lo que se dijo, se concedió, se obtuvo
• Ejercicios cortos sobre las tácticas de presión y las respuestas posibles
• Aportaciones metodológicas breves entre dos simulaciones

Evaluación y documentos

Prueba de conocimientos al final de la sesión y simulación final observada con una plantilla, evaluación en caliente a D+1. Certificado de formación numerado y verificable en línea para cada participante; informe de formación entregado a la empresa.

Materiales bilingües para cada participante; cada formación presencial incluye su gemelo digital en OmniLearn.

Conviene saber

Para mantener una posición ante un interlocutor insistente, la media jornada «Defender una posición y resistir la presión» completa de forma útil estas dos jornadas.

Información práctica

Duración	2 días
Público	Compradores, comerciales, directivos, jefes de proyecto, funciones de apoyo
Requisitos previos	Sin requisitos previos
Número de participantes	Grupos de 6 a 12 participantes, en la empresa
Formato	En la empresa, presencial en sus instalaciones
Idioma	Francés, darija o inglés; materiales bilingües
Financiación	Contratos especiales de formación de la OFPPT (TFP), GIAC, Maroc PME: preparamos los expedientes con usted, sin coste adicional.
Personalización del programa	Programa adaptado a sus procedimientos, sus equipos y su público

Preguntas frecuentes

¿Se dirige la formación solo a compradores y comerciales?
No. Directivos, jefes de proyecto, responsables de logística o de RR. HH. también negocian plazos, medios o prioridades. Los casos se eligen según la composición del grupo.

¿Se puede trabajar sobre una negociación futura?
Sí, es lo recomendable. Cada participante puede aportar un asunto real, manteniendo confidenciales los elementos sensibles; se va con su plantilla de preparación completada.

¿Qué diferencia hay con «Comprender los juegos de actores e influir con integridad»?
La influencia actúa a largo plazo, dentro de la organización, sin un momento formal de negociación. Esta formación trata de la negociación misma: dos partes, intereses, un acuerdo que obtener y poner por escrito.

¿Hay que tener ya experiencia en negociación?
No. Los principiantes adquieren un método completo; los participantes con experiencia lo utilizan para estructurar sus hábitos y corregir sus automatismos, sobre todo en las concesiones.