Vivienda

NEGOCIACIÓN

Habilidades de negociación y mediación

Presentado por: Gustavo Mestizo R.

LIDERAZGO RESILIENTE Y TRANSFORMADOR

Beta Group

SESIÓN 2
AGENDA

PRESENTACIÓN

TECNICAS DE NEGOCIACIÓN

ROLE-PLAYING

DEBATE

CONCLUSIONES

Beta Group



Propósito

Fortalecer las capacidades de negociación y mediación de los integrantes de la Mesa de Agua

Beta Group

¿QUE ES NEGOCIAR?

URY: [...] la negociación es un proceso de mutua comunicación encaminado a lograr un acuerdo con otros cuando hay algunos intereses compartidos y otros opuestos.

TODA NEGOCIACIÓN COMIENZA CON UN “NO” SI PUEDES SUPERARLO ESTAS DEL OTRO LADO

Beta Group

EJERCITA TUS HABILIDADES DE NEGOCIACIÓN

Son las capacidades y técnicas que te ayudan a lograr un resultado beneficioso durante una negociación, por lo general son habilidades blandas, en otras palabras habilidades interpersonales que te ayudan a interactuar con los demas.



Beta Group

ESTABLECER TUS OBJETIVOS EN LA NEGOCIACIÓN



Debes preguntarte ¿Cuál es el mejor resultado posible?
¿Cuál es el peor resultado que estoy dispuesto a aceptar?
¿Qué pasa si no podemos ponernos de acuerdo?
Elige el ángulo más debil de la contraparte.
Pule tu estilo de negociación
Estudia la otra parte

Beta Group

HABILIDADES DE NEGOCIACIÓN



- Fomenta el respecto mutuo
- Haz preguntas
- Interpreta el rol del negociador reticente
- Céntrate en los hechos
- Explora las opciones juntos

"Sal de ti mismo y emprende un viaje extraordinario a la mente del otro"

Beta Group

HABILIDADES DE NEGOCIACIONES



- La empatía
- Relación ganar-ganar, versus competir, conceder y/o complacer
- Negociar no es manipular- Diferenciar entre manipulación y persuación
- Negociar con convición, usar datos relevantes , temas de interes y emociones deseables.
- Generar oportunidadaes, trabajar con: creencias en contra y a favor.

Beta Group

ROLE-PLAYING



Realizar un ejercicio de role-playing asignando roles específicos a cada participante; como representantes de comunidades, funcionarios de gobiernos y ONGS, con interés particulares.

Beta Group

PREGUNTAS ORIENTADORAS

1. ¿Qué habilidades de negociación utilizaron?
2. ¿Qué tan efectiva consideran las habilidades de negociación y mediación para resolver o transformar conflictos de la Mesa de Agua?
3. ¿Es necesario el mediador o el garante para negociar o resolver conflictos de la Mesa?

Beta Group

Feliz día

Beta Group