

# ERC Negotiating

## TÉCNICAS SOCRÁTICAS DE NEGOCIACIÓN

*Negociar acuerdos y desarrollar relaciones positivas para todas las partes*

- Objetivo** Establecer una estrategia de negociación para entender mejor el punto de vista del interlocutor y representar mejor los intereses de su empresa.
- Dirigido a** Ejecutivos, gerentes y todo personal de servicio que negocie.
- Beneficios** A través de ejercicios prácticos, descubrirá nuevas habilidades y un método que le permitirá:
- Preparar y organizar su estrategia con metas claras y de acuerdo con las metas de su empresa
  - Comenzar con tono positivo
  - Escuchar activamente y comprender la posición del interlocutor
  - Comunicar su posición sin cerrar puertas
  - Utilizar técnicas de contraofertas
  - Establecer su punto límite
  - Crear opciones que resulten en acuerdos



### Actividades

1. **Conducta de Entrada:** El participante busca obtener un acuerdo con el interlocutor quien objetará uno o varios puntos de su propuesta. Se observa su desempeño en su día a día.
2. **Preparar su Posición:** Define una estrategia antes de la negociación. Practica habilidades para respaldar sus objetivos con mayor seguridad.
3. **Solicitud de Oferta:** Se crea una perspectiva fresca al inicio del diálogo. Se identifican cambios en la oferta desde la última reunión.
4. **Escuchar Activamente:** Es un proceso disciplinado de comunicación. Demuestra comprensión de forma precisa y clara.
5. **Sondear el Motivo:** Una serie de técnicas que le permiten explorar y profundizar más sobre la posición del interlocutor para establecer estrategias hacia el acuerdo.
6. **Preparar Contraofertas:** Logrará crear alternativas estratégicas que son más atractivas para el interlocutor y más productivas para usted.
7. **Declinar y Explicar:** Antes de presentar la contraoferta, aprenderá a comunicar las razones de la posición de su empresa.
8. **Ofrecer Contraofertas:** Un proceso único para comunicar las variables de una negociación. Maximiza su oportunidad para lograr el acuerdo.
9. **Proceso Completo:** Practica todas las técnicas de negociación con un caso real adaptado a su negocio. Concluye la negociación con un claro dominio de los términos acordados y los beneficios para ambas partes.