

Principios de Negociación de Watershed y Contenidos del **Taller de dos días de duración**

Resumen ejecutivo

Principios de Negociación de Watershed

Los cursos de negociación de Watershed se basan en las negociaciones de colaboración, con énfasis en los intereses de las partes involucradas. Este estilo de negociación es también conocido como yo gano, tú ganas. Les proporcionamos a los participantes un marco de negociación que los guía a través de los procesos y las estrategias en cinco etapas: preparación, intercambio de información y validación, negociación, cierre de acuerdos y ejecución. Asimismo, los participantes estudiarán la interrelación que existe entre las cinco etapas, lo que les garantiza que la negociación generará no sólo un acuerdo redituable, sino además uno en el cual la conformidad y el rendimiento son muy probables. Nuestro método se refuerza con las *Best Negotiating Practices®*, un conjunto de tácticas, destrezas y estrategias que permitirán a los participantes pasar de un entendimiento teórico al dominio práctico y alcanzar finalmente un manejo experto de las negociaciones.

Marco de Watershed para las Negociaciones de Colaboración



Contenido del Taller

Los talleres de Watershed son multifacéticos y permiten el aprendizaje de nuevas técnicas. Son asimismo interactivos y adaptados a cada cliente, proporcionando así a los asistentes la oportunidad de aprender en base a ejemplos relevantes a su trabajo.

Contenido Principal

Se introduce a los participantes al marco de negociación. A través de ejercicios y dramatizaciones que muestran cómo satisfacer los intereses de la contraparte, en lugar de discutir sobre su posición, y que además enseñan a desarrollar formas de negociación que producen soluciones creativas, los participantes logran superar cualquier resistencia que tuviesen a negociar. Los módulos clave son los de negociación, preparación, intercambio y validación de información, dándole énfasis a las *Best Negotiating Practices*® más fundamentales. También evaluamos la aplicabilidad de las tácticas comunes de negociación en un contexto de negociaciones de colaboración. Enseñamos a reconocerlas, explicamos cuándo es adecuado utilizarlas y cómo defendernos si usan en nuestra contra. Se guía a los participantes durante los ejercicios prácticos sobre planificación, sondeo y desarrollo de concesiones creativas. Es posible agregar al programa del taller módulos opcionales en base a las necesidades específicas del cliente sobre temas tales como negociaciones por teléfono y correo electrónico, negociaciones interculturales, trato con negociadores complicados, emotivos y hostiles, negociación en equipo, fuentes de poder, negociación interna por la asignación de recursos escasos y evaluación de estilos de negociación.

Ejercicios

- ❖ *Dramatizaciones*: dramatizaciones simples que proporcionan entendimiento en cuanto a la confianza, la práctica de destrezas y la generación de seguridad a fin de desarrollar concesiones creativas, y dramatizaciones más complejas adaptadas al entorno comercial y a los desafíos de negociación del cliente.
- ❖ *Lista de concesiones creativas particulares de la empresa*: brainstorming de concesiones por parte de los participantes que son de bajo costo al momento de hacerlas y que tienen un gran valor para la otra parte.
- ❖ *Planificación de una negociación real de una empresa*: mediante la utilización del patrón de planificación de Watershed, los participantes planifican una futura negociación para presentarla ante sus colegas y obtener sus comentarios.
- ❖ *Fragmentos de películas*: observación y debate de fragmentos de películas populares que contienen poderosas escenas de negociación que enseñan una lección de manera memorable.
- ❖ *Ejercicios que refuerzan el aprendizaje*: ejercicios realizados en grupos pequeños y grandes en los que los participantes reflexionan, comparten y absorben enseñanzas y de este modo mejoran la retención.
- ❖ *Fijación de metas*: ejercicio de apertura que explora las expectativas con una actividad posterior de acompañamiento para resolver las cuestiones más complejas, y ejercicio de cierre para preparar Planes de Acción Individuales.

Herramientas

- ❖ Guía de Referencia del Negociador: Guía integral con más de 250 páginas que incluye los temas desarrollados en el taller y que sirve como referencia práctica en el trabajo. Incluye herramientas de trabajo tales como Tácticas Comunes, Lista de Tácticas Crunch, Dinámica de Equipo, Negociación Intercultural, Negociación por Correo Electrónico y por Teléfono, como así también un Glosario de Términos, Lecturas Recomendadas y otras herramientas.
- ❖ Patrón de planificación: se explica su utilización en un ejercicio de dramatización básico. Luego se practica su uso en un ejercicio de planificación de negociación empresarial real. Los participantes reciben hojas con el patrón de planificación para uso futuro.
- ❖ Herramientas de trabajo adicionales: Herramientas para consulta diaria de las prácticas *Best Negotiating Practices*®, como así también artículos cortos que tratan temas tales como la ética en la negociación, negociaciones con proveedor único, negociaciones con un cliente al que no puede permitirse el lujo de perder, etc.
- ❖ Conjunto de herramientas Negotiation Training ROI Toolkit: actividades que los gerentes pueden llevar a cabo en las semanas y meses posteriores al taller que duplican la retención y garantizan que se apliquen en el trabajo, entre las que se incluyen una *Guía Personal para la Evaluación de Negociaciones*.
- ❖ Servicio de asesoramiento Need Help Now: durante 18 meses, los participantes podrán recibir el asesoramiento de expertos que responden telefónicamente o por correo electrónico dentro de las 48 horas de efectuada la consulta, accediendo a través del sitio web de Watershed.