

PREFACIO

Negociar con éxito: Flex Style Negotiating (Estilos Flexibles en la Negociación) aporta un enfoque nuevo al adiestramiento en técnicas y estrategias de negociación basado en un auto-diagnóstico del comportamiento, en la experiencia de formación y *role playing*. Da especial énfasis a las destrezas interpersonales y a la creatividad. Además, presenta un tratamiento más rico y realista de los estilos de negociación que cualquier otro programa de formación.

Estimula y crea la colaboración, y fomenta la creatividad para desarrollar soluciones *ganar-ganar* prácticas y accesibles para todos. También aborda los múltiples estilos de negociación que manejamos y que en el mundo real no son de colaboración, tales como los estilos Sustraer, Embaucar y Pedir Prestado, que no se trabajan en otros programas de formación.

Negociar con éxito: Flex Style Negotiating (Estilos Flexibles en la Negociación) está diseñado para la organización del siglo XXI, con un énfasis en el trabajo en equipo, la gestión del cambio y la organización horizontal. Estas nuevas realidades del trabajo demandan nuevas y mejores destrezas de negociación, ya que inevitablemente comportan frecuentes conflictos de intereses entre empleados y jefes. La organización que utiliza el *Negociar con éxito* logra una amplia gama de beneficios.

Beneficios tangibles

Negociar con éxito aborda todas las formas de interactuar de empleados y jefes para dar solución a las necesidades en conflicto y a las demandas de recursos. Dichos conflictos de intereses afectan a la vida de la mayoría de los empleados en el día a día, e incluso minuto a minuto y, por tanto, suponen un drenaje oculto, pero importante, respecto a la productividad y la eficacia. El gran impacto de *Negociar con éxito* en las interacciones en las organizaciones, es una solución nueva y original para dar respuesta eficaz a muchas necesidades. Da juego no sólo en la negociación, sino también en otras áreas, como el trabajo en equipo, el liderazgo, la creación de confianza, la creatividad e innovación y el desarrollo de destrezas interpersonales avanzadas para la gestión y el liderazgo.

Áreas de impacto

Destrezas trabajadas en el modelo

Alto Impacto

- Productividad del equipo
- Creatividad del equipo
- Solución de conflictos
- Eficacia del mando medio
- Desarrollo del líder
- Destrezas interpersonales
- Satisfacción del empleado
- Contratos de negociación
- Habilidad para dirigir el cambio

Impacto Medio

- Retorno sobre las ventas
- Autoconfianza y autoconciencia
- Relaciones laborales
- Cultura corporativa
- Habilidad para autogestionar equipos
- Productividad empresarial y ROI
- Satisfacción del cliente
- Nivel de innovación en la compañía
- Solución de las quejas de los clientes

A continuación, ofrecemos algunas de las vías a través de las cuales nuestro modelo logra ese alto impacto en el rendimiento de la empresa:

- La mayoría de las personas ya están familiarizadas con las técnicas estándares de negociación. En este programa, reexaminarán esas bases de una forma nueva y, a continuación, irán más allá de los programas convencionales para dominar nuevas destrezas estratégicas e interpersonales.
- En el entorno de trabajo moderno, tanto la supervisión como el trabajo en equipo exigen niveles elevados de destrezas de negociación. Este programa aborda las nuevas y vitales necesidades de los empleados en un entorno de trabajo horizontal, con reestructuraciones frecuentes y altos niveles de presión.
- El liderazgo exige seguidores y, con frecuencia, asume la negociación para conseguir que los seguidores sigan. Este programa introduce la idea del liderazgo en la negociación. Entrena a las personas en las destrezas necesarias para establecer los tonos y el estilo de las negociaciones, y enseña a los líderes cómo crear confianza y estimular un clima de cooperación y creatividad en la unidad a través de sus comportamientos a la hora de negociar.
- La mayoría de las personas no comprenden las conexiones entre su personalidad y su conducta interpersonal. Este programa le ayuda a clarificar esas relaciones, y anima a las personas a flexibilizar sus estilos, aprendiendo y utilizando estilos nuevos que se adaptan mejor a cada situación.

Los comportamientos negociadores pueden fortalecer la confianza y la cooperación, o destruirla.

En las organizaciones de hoy día, con frecuencia la cooperación es necesaria para actividades de solución de problemas y para innovar, aunque muchos empleados todavía están anclados en los patrones de negociación tradicionales que minan la confianza. Eso significa que en la mayoría de las empresas *la negociación es un cuello de botella para las iniciativas de cambio actuales* y, con frecuencia, supone un drenaje permanente para la productividad. Tanto la productividad como la capacidad de adaptarse al cambio del empleado pueden beneficiarse del programa de formación en técnicas de negociación que ofrecemos.

Negociar con éxito: Estilos Flexibles en la Negociación también tiene implicaciones para los mandos y directivos. Los jefes modernos no pueden seguir dependiendo de los métodos del liderazgo de ordeno, mando y control pero, sin embargo, para conseguir sus objetivos, tienen que negociar con equipos flexibles y dinámicos, integrados por empleados orientados a trabajar en proyectos interfuncionales. El liderazgo en la negociación es un cuello de botella para la gestión del mismo modo que la negociación lo es para la productividad del empleado. *Negociar con éxito: Estilos Flexibles en la Negociación* aborda muchas de las barreras a la eficacia y la productividad tanto a nivel de firmeza del empleado como de los mandos y directivos de la empresa.

Las personas que practican este modelo se sorprenden del enorme impacto que éste tiene, tanto en su vida personal como profesional. Sienten que tienen más seguridad en sí mismos, y su empresa considera que son más eficaces, no sólo en los escenarios tradicionales de negociación, sino también en las múltiples interacciones humanas (auténticos retos) de las organizaciones modernas.

Cómo enseñar *Negociar con éxito: Estilos Flexibles en la Negociación*

Los entrenadores descubrirán que este programa de formación está dividido en una serie de módulos bien definidos, cada uno dotado de sus propios ejercicios de apoyo y repaso. Además, si lo desean, tienen la posibilidad de impartir un programa más simple y más corto, utilizando únicamente determinados módulos y ejercicios, o bien de impartir sesiones de un día o de varios días, utilizando todos los módulos de forma secuencial (si utiliza la serie completa de módulos y ejercicios garantiza los mejores resultados, pero también puede diseñar una única sesión, utilizando simplemente los cuatro primeros módulos. O puede también presentar de forma más rápida los cuatro módulos saltándose todos los ejercicios, excepto el *auto-diagnóstico del estilo instintivo*, en el Módulo 3.

Además, puede impartir los módulos uno a uno. Estos se prestan bien a un formato de tres días (por ejemplo, tres mañanas o tres sesiones de 2 o 3 días) de la siguiente manera: Módulos 1 a 3; Módulos 4 y 5; por último, Módulo 6 y repaso/resumen. Si lo desea, puede incluir ejercicios adicionales de *role play* al término del módulo final, utilizando ejercicios o bien de *25 Role Plays for Negotiating Skills* o bien de *50+ Activities to Teach Negotiation*, de HRD Press.

Esta guía incluye una visión general de cada módulo para que la utilice a la hora de planificar y dirigir sus sesiones de formación. Esta incluye los objetivos de aprendizaje del módulo.

El Modelo

La piedra angular de *Negociar con éxito: Estilos Flexibles en la Negociación* es un nuevo y atractivo modelo del comportamiento negociador, uno que resume las múltiples investigaciones anteriores y, sobre todo, también refleja las aportaciones más recientes y punteras de la investigación sobre el diagnóstico y gestión de las Interacciones Humanas. Aunque los participantes no necesitan conocer al detalle el modelo, puede que los entrenadores deseen analizarlo. A continuación, mostramos un diagrama que ilustra las relaciones clave del modelo: la relación entre los rasgos personales del negociador y su elección de los estilos de negociación.

