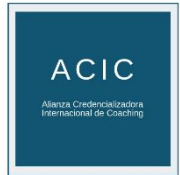
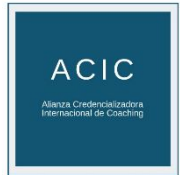
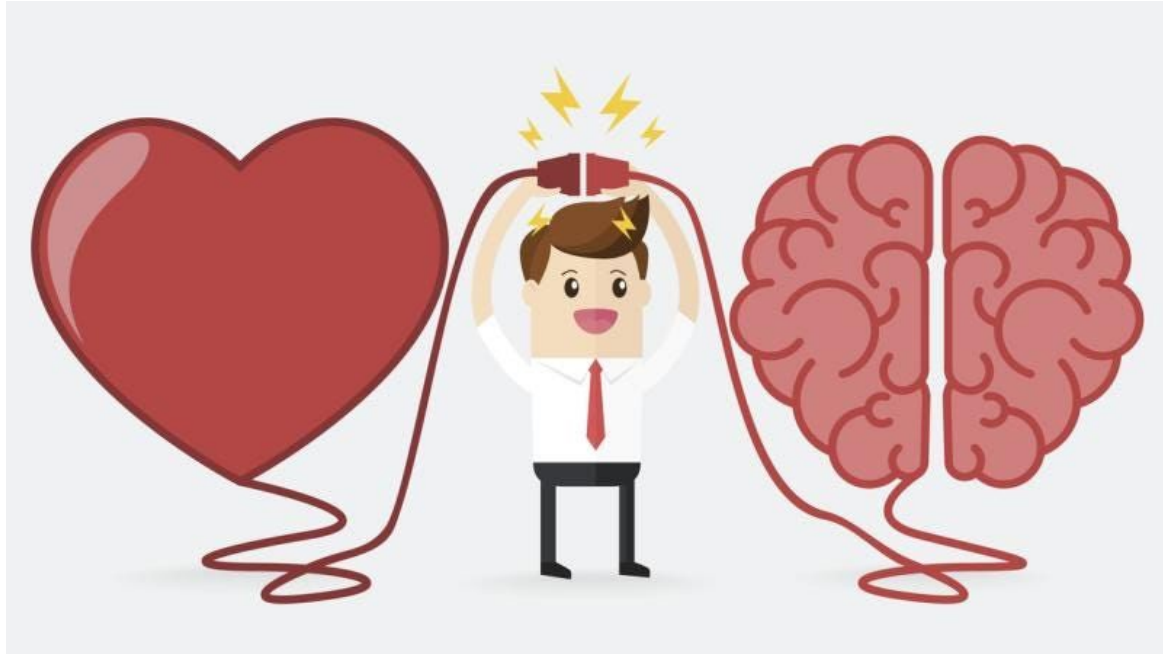


Coaching Para Emprendedores



Habilidades Blandas Críticas



Habilidades Blandas Críticas

Organización

Negociación

Autoconocimiento

Habilidades comunicacionales (pedidos, ofertas, promesas).

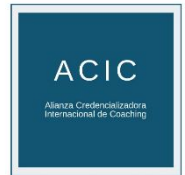
Escucha Activa

Creencias Limitantes

Autoestima

Creatividad

Visión



Organización

PLANIFICACIÓN

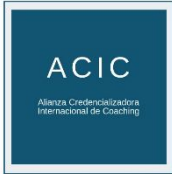
ACCIÓN

SEGUIMIENTO

ACIC

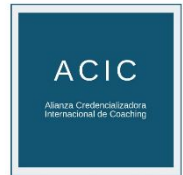
Alianza Credencializadora
Internacional de Coaching

Diagrama de Gantt



Negociación

El Método de Negociación de Harvard, también conocido como «**Principled Negotiation**» o «**Negociación Basada en Principios**», es un enfoque de negociación colaborativo que se ha convertido en uno de los más utilizados en todo el mundo. Desarrollado en la Universidad de Harvard, se basa en la idea de que el éxito en una negociación no se mide por el resultado final, sino por la capacidad de las partes involucradas para colaborar y alcanzar un acuerdo que sea mutuamente satisfactorio.



Negociación

Es un arte que requiere acuerdo y límites para sostenerse en el tiempo

PRETENSIONES

Irrenunciables, son las que el negociador no está dispuesto a quedarse sin lograrlas.

Negociables, siguen siendo de gran importancia, pero no definitivas. En estas, el negociador puede ceder en una para obtener otra.

Deseables, en las que cederían con más facilidad.



Negociación

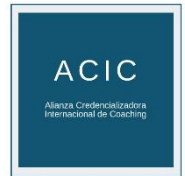
Distributiva: las dos partes quieren lo mismo por lo misma razón. win-lose, no se crea valor, solamente se distribuye.

Integrativa: también está basada en intereses que no están en conflicto. Win-Win. Es colaborativa y se crea valor. Asimismo, suelen ser más estables en el tiempo.

Evasiva: una o ambas partes evitan el conflicto y la confrontación, tratando de llegar a un acuerdo sin tener que ceder demasiado sus posiciones.

Basada en principios: lo importante son los valores o principios de ambas partes, y se enfoca en encontrar una solución justa que satisfaga a ambas partes.

Coercitiva: una parte utiliza la fuerza o el poder para conseguir lo que quiere.



Negociación

Separar a las personas del problema: esta premisa se centra en tratar las diferencias entre las partes, no con las personas en sí mismas. Las emociones y los sentimientos pueden ser importantes, pero no deben ser el foco principal de la negociación. Si somos capaces de poner en claro nuestra posición negociadora -dejando a un lado los egos-, y plantear nuestros argumentos sin tener que expresarlo en términos propios, esto ayudará mucho a lograr una solución.

Concentrarse en los intereses, no en las posiciones: las posiciones son lo que las partes dicen que quieren, mientras que los intereses son los motivos y necesidades detrás de las posiciones. Al centrarse en los intereses, se pueden encontrar soluciones que satisfagan a ambas partes: negociación integrativa.

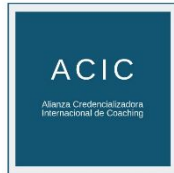
Generar opciones de beneficio mutuo: el objetivo es encontrar soluciones que sean mutuamente beneficiosas, no soluciones que favorezcan a una parte sobre la otra. Dar permiso a la otra parte para decir no y estudiar las diferentes opciones para ambas partes.

Insistir en el uso de criterios objetivos: los criterios objetivos se basan en datos concretos, y no en las opiniones subjetivas de las partes involucradas.



Negociación

Preparación
Definición de problemas
Generación de Opciones
Evaluación y elecciones.



Creatividad



Creatividad

