

REUNIÓN WEBINAR CCP

11 JUNIO 2020. 16:30 HORAS. DURACIÓN 90 MINUTOS



“HABILIDADES DE COMUNICACIÓN PARA UNA NEGOCIACIÓN ACTIVA EFICAZ

JULIO GARCÍA GÓMEZ. DIRECTOR DE COMUNICACIÓN DE LA FUNDACIÓN CASAVERDE

EXPERTO EN HABILIDADES DE COMUNICACIÓN, GESTIÓN DE TALENTO, ORIENTACIÓN PROFESIONAL Y LIDERAZGO.

1.- CCP ante el reto de negociar con eficacia en los diferentes ámbitos institucionales y profesionales. Un breve diálogo inicial con los asistentes a la sesión para conocer sus necesidades reales en el área laboral donde se desenvuelven.

- Mis necesidades de negociar/Dificultades de comunicación
- En qué entorno
- Sobre qué negociar
- Fines de la negociación
- Mi escenario real
- Mis puntos débiles o fuertes de comunicación

Diagnóstico de comunicación personalizado con alguno de los asistentes, como ejemplo, sobre aptitudes para la NEGOCIACIÓN: puntos fuertes y débiles de la capacidad de comunicar para negociar. Plan de Mejora.

- Estudio del escenario en que negociaremos y sobre qué negociaremos: quién es la otra parte con la que negociaré, análisis de sus puntos fuertes y débiles.**

**2.- HERRAMIENTAS
personales de
competencias en
Comunicación para
negociar. Comunicar con
éxito en la negociación:**

VOZ

IMAGEN

**LENGUAJE NO
VERBAL**

- **LA VOZ: ritmo, tono, silencios, pausas, voces graves y agudas.**
 - **LA IMAGEN: la que proyecto, la que deseo proyectar.**
 - **EL LENGUAJE NO VERBAL: hablo con los gestos y potencio los mensajes.**
 - **El control de la respiración diafragmática, los anclajes físicos y psíquicos para una comunicación fluida: SEGURIDAD.**
 - **La capacidad de IMPROVISAR para atajar situaciones de conflicto o crisis. Técnicas del “folio en Blanco”.**
- 

3.- LAS PALABRAS, LOS MENSAJES, LA PERSUASIÓN para los acuerdos y las negociaciones

- El poder de las palabras en la negociación sindical, institucional, empresarial.
- La fuerza del mensaje para llegar a un acuerdo satisfactorio.
- PERSUADIR al “contrario” para una NEGOCIACIÓN EFICAZ.

LAS PALABRAS

LOS MENSAJES

LA PERSUASIÓN

4.- Saber condensar, saber extractar y DAR TITULARES para CONVENCER en la negociación.

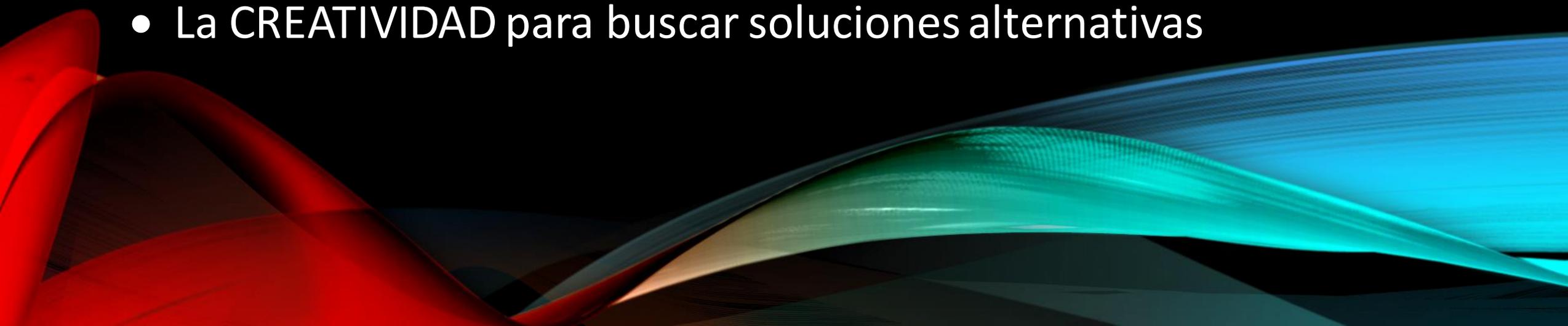
- Tipología de negociación: asuntos sociales, económicos, saber vender los “números”.

TITULARES

CONDENSAR

VENDER CIFRAS

5.- DISEÑO DE TÁCTICAS Y ESTRATEGIAS PARA LA NEGOCIACIÓN:

- Preparar un Plan para la Negociación.
 - La estrategia de saber “escuchar” para después “pasar a la acción”
 - Estudiar a la otra parte y sus posibles argumentos
 - Elaboración de “argumentarios” de negociación
 - La CREATIVIDAD para buscar soluciones alternativas
- 

TALLERES breves de análisis de las cualidades de negociación de algunos asistentes, simulaciones en diferentes escenarios: con los compañeros, comité de empresa, mandos medios y alto staff, tipología por temáticas de negociación, técnicas de mejora de utilización de la voz, proyección de voz, ritmo, tonos, cadencias, la imagen que proyectamos, casos de negociación en grupos e individualizados, taller/vivero de negociación: objetivos, plan de concesiones, ceder o imponerse.

Prepara

Corrige

Practica

- Tormenta de ideas entre los asistentes sobre cómo mejorar la negociación activa y preguntas al experto.

Julio García Gómez

comunicacion@grupocasaverde.com

653855674