

**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.**

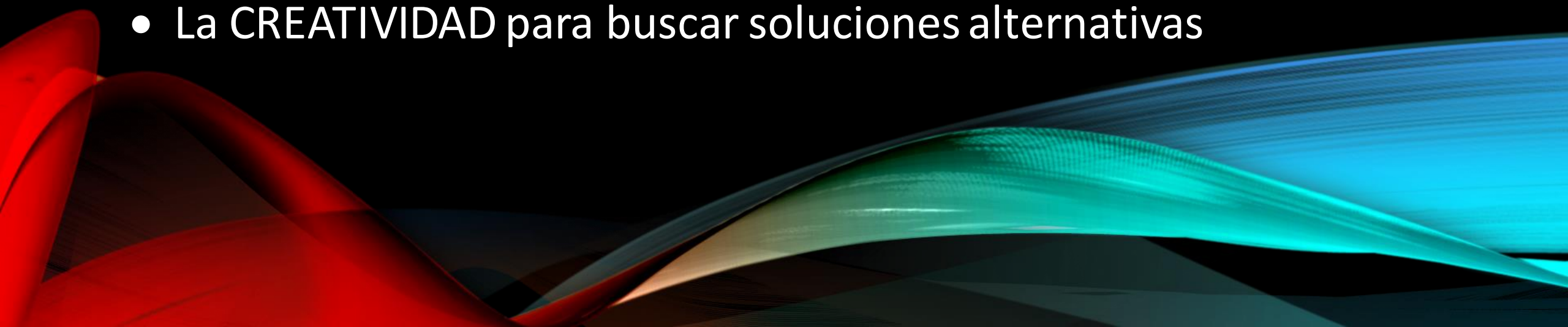
- Tipología de negociación: asuntos sociales, económicos, saber vender los “números”.

**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](mailto:comunicacion@grupocasaverde.com)

653855674