



¿Cómo Negociar en Crisis?

Utiliza esta plantilla para conocer sobre el método Harvard de negociación colaborativo.

El método Harvard de negociación.

Es un proceso estratégico basado en la inteligencia y generación de acuerdos de mutuo beneficio con límites claros que deben buscar la satisfacción de las partes involucradas. Es decir, se centra en intereses y no en posiciones. El método Harvard busca que las dos partes salgan beneficiadas con el famoso “win – win” en el se trata de construir acuerdos a partir de las preguntas y no de las afirmaciones.

Elementos de la negociación

- Evalúa Alternativas.
- Separa Intereses y posiciones.
- Conoce las opciones que pueden satisfacer a las partes.
- Delinea criterios objetivos y alternativos para el acuerdo.
- Genera una relación con la contraparte agregando un sentido constructivista, dependiente y positivo al proceso.
- Define una estrategia de comunicación según la negociación, que nutra la confianza y las relaciones.
- Genera compromisos entre las partes durante el proceso de negociación. Éstos definen los límites y responsabilidades junto con los términos de ejecución del mismo.

Para llevar a cabo este tipo de negociación necesitas...

1. Separar a las personas del problema
2. Colocarte en los zapatos del otro
3. Reconocer tus emociones y las de ellos
4. Escuchar activamente
5. Enfocarse en los intereses y no en las posiciones
6. Tener como meta la identificación de intereses
7. Encontrar o crear opciones de mutuo beneficio

Leadership Academy by BLGroup te brinda herramientas prácticas para desarrollar capacidades de liderazgo que te permitan diseñar tus propias estrategias de negociación. ¡Comunícate con nosotros!

