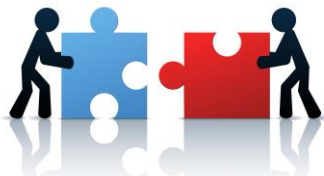
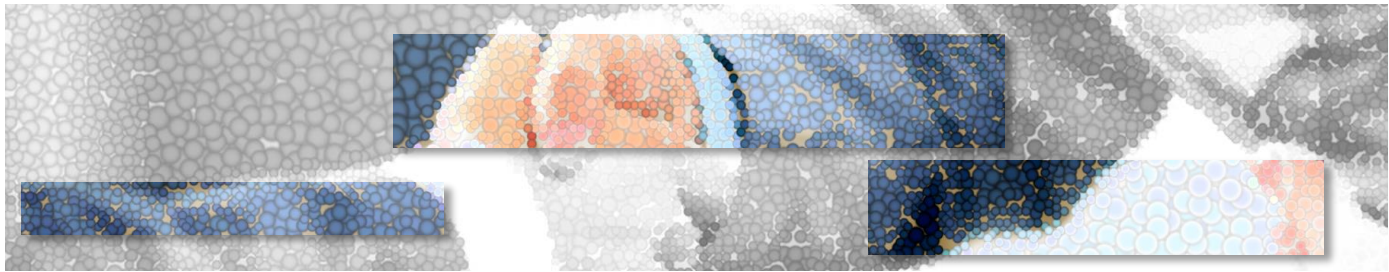


Una solución basada en el **modelo E+E 2016** de **CincoRazones** que permite la construcción de programas de entrenamiento grupal/individual, integrados por canales presenciales, on-line o una combinación de ambos.

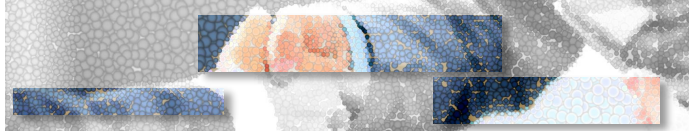


**Negociación E+E**



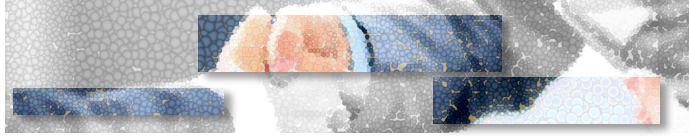
El modelo se adapta a las características específicas del entorno negociador del o los participantes, utilizándolo como fuente de entrenamiento y mejora.





## Contenidos del documento

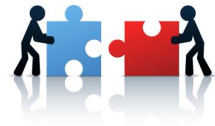
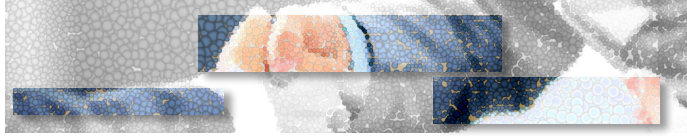
<b>1. Concepto y valor</b>	<b>3</b>
<b>2. Palancas que la condicionan</b>	<b>4</b>
<b>3. Lugar en el que se hace realidad</b>	<b>5</b>
<b>4. Componentes del modelo</b>	<b>6</b>
<b>5. Descripción del modelo</b>	<b>7</b>
<b>6. Fuente de conocimiento</b>	<b>12</b>



**La negociación involucra un proceso en el que se materializa el esfuerzo de interacción entre dos o más personas, que actúan en nombre propio o ajeno, orientado a generar beneficios a corto, medio y/o largo plazo.**

**Intervienen factores objetivos y subjetivos, cuantitativos y cualitativos, que convierten el perfil negociador en el recurso esencial para obtener los mejores resultados, según las expectativas que se condicionan en el proceso negociador.**

**La competencia en negociación, perfil negociador, exige criterio, disposición, conocimiento y habilidad para interpretar con acierto las oportunidades y riesgos a corto,  $\frac{1}{2}$  y largo plazo, y para movilizar la predisposición de otros hacia un acuerdo concreto.**



Dirigir la alerta negociadora hacia lo que realmente condiciona

### Palancas que la condicionan

**De cinco palancas, depende la evolución del proceso de negociación y las alternativas de actuación en él.**

#### Conocimiento

Adecuación de la interpretación que se realiza del escenario negociador así como de sus oportunidades y riesgos a corto,  $\frac{1}{2}$  y largo plazo

#### Solidez

Nivel de coherencia y legitimidad con que se perciben o percibirán los objetivos pretendidos en la negociación

#### Predisposición

Tendencia a facilitar o dificultar el proceso negociador según las consecuencias derivadas de alcanzar o no un acuerdo

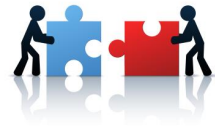
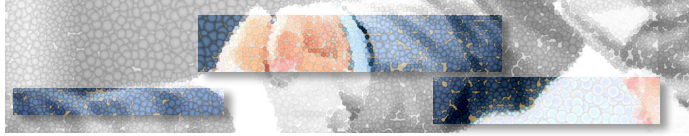
#### Flexibilidad

Presencia o no de alternativas de actuación válidas para condicionar un acuerdo dentro de las expectativas negociadoras

#### Movilización

Medida en la que se percibe la posibilidad de condicionar la predisposición hacia un acuerdo rentable y estable

**Ser consciente del valor de estas palancas, permite convertirlas en indicadores que orientan la actuación profesional durante el proceso negociador.**



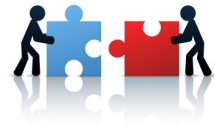
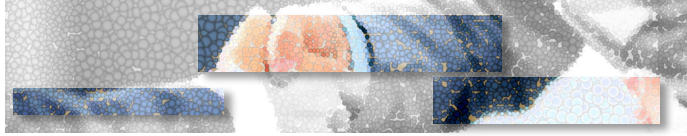
Lugar en el que se hace realidad

La negociación como proceso y valor profesional aportado

**Se construye en un proceso continuo de preparación, intervención y reajuste a lo largo de una o más situaciones de interacción.**

**La competencia de negociación exige de la capacidad de alinear este proceso, aprovechando los canales de comunicación que sean oportunos y condicionando reacciones y respuestas en tiempo y forma concretos.**

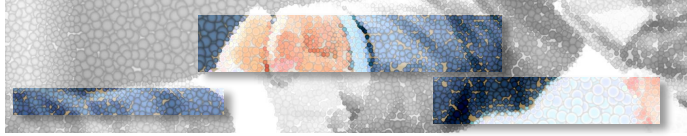
**El resultado de una negociación es consecuencia de la interpretación que se condiciona en uno mismo y en la(s) persona(s) con la(s) que se interactúa.**



**La validez de un modelo de negociación depende de la medida en la que da respuesta a 5 preguntas competenciales clave.**

- **Visión** *“¿Cómo debo entender la competencia y sus palancas?”*
- **Exigencia** *“¿Qué exige de mí en el escenario en el que actúo?”*
- **Variables** *“¿Qué está condicionando la negociación actual?”*
- **Interpretación** *“¿Cómo puedo detectar oportunidades y riesgos?”*
- **Estrategias y técnicas** *“¿De qué manera debo actuar en el proceso?”*

**Un modelo debe ser capaz de convertir la experiencia negociadora en fuente de conocimiento para la situación actual y futura.**



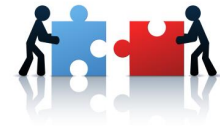
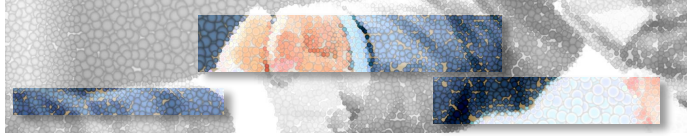
### Descripción del modelo

Convirtiendo la “teoría” en “práctica” y “aplicación” real

---

## Descripción del modelo de negociación E+E.

---



Coherencia con la estrategia, cultura y objetivo organizativo

- Visión
- Exigencia
- Variables
- Interpretación
- Estrategias y técnicas

**Negociación**

Concepto y valor

La negociación involucra un proceso en el que se materializa el esfuerzo de interacción entre dos o más personas, que actúan en nombre propio o ajeno, orientado a generar beneficios a corto, medio y/o largo plazo..

Intervienen factores objetivos y subjetivos, cuantitativos y cualitativos, que convierten el perfil negociador en el recurso esencial para obtener los mejores resultados, según las expectativas que se condicionan en el proceso negociador.

La competencia en negociación, perfil negociador, exige criterio, disposición, conocimiento y habilidad para interpretar con acierto las oportunidades y riesgos a corto,  $\frac{1}{2}$  y largo plazo, y a movilizar la predisposición de otros hacia un acuerdo concreto.

Nuestra misión es la búsqueda de la excelencia en todos los ámbitos: la seguridad, el medioambiente, el talento y la eficiencia, todo ello basado en principios de sostenibilidad e innovación permanente.

## Visión del concepto de negociación en los procesos actuación profesional y de sus exigencias profesionales a corto, $\frac{1}{2}$ y largo plazo en relación con:

- Obtener conocimiento real del proceso
- Dar coherencia y legitimidad a lo que se pretende
- Promover la predisposición del (los) interlocutor(es)
- Rentabilizar la inversión negociadora
- Movilizar el proceso según oportunidad y riesgo

El modelo toma como referencia esta visión y responsabilidad según el escenario en el que se mueve el profesional, convirtiéndola en criterio negociador

**Negociación**

Palancas que la condicionan

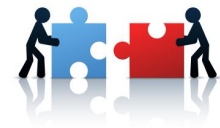
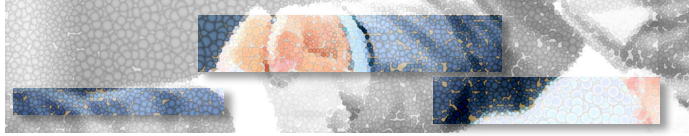
De cinco palancas, depende la evolución del proceso de negociación y las alternativas de actuación en él.

Conocimiento	Solidez	Predisposición	Flexibilidad	Movilización
Adecuación de la información que se recibe del escenario negociador así como de sus oportunidades y riesgos a corto, $\frac{1}{2}$ y largo plazo	Nivel de coherencia y legitimidad con que se perciben o percibirán los objetivos y resultados en la negociación	Tendencia a facilitar o dificultar el proceso negociador según las conexiones derivadas de alcanzar o no un acuerdo	Presencia o no de alternativas de acuerdo viables para condicionar un acuerdo dentro de las expectativas negociadoras	Medida en la que se percibe la posibilidad de predisposición hacia un acuerdo rentable y estable

Ser consciente del valor de estas palancas, permite convertirlas en indicadores que orientan la actuación profesional durante el proceso negociador.

El desarrollo de nuestra actividad se ajusta sobre una sólida base de principios y valores como la integridad, la sostenibilidad, la innovación y la excelencia, la seguridad y la calidad, la prioridad de la seguridad y salud laboral, el desarrollo personal y la sostenibilidad.





Las variables que siempre están presentes en la negociación

- Visión
- Exigencia
- **Variables**
- Interpretación
- Estrategias y técnicas

## Si 8 variables condicionan el valor del comportamiento profesional ante un proceso negociador...

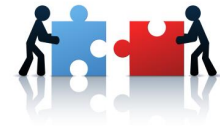
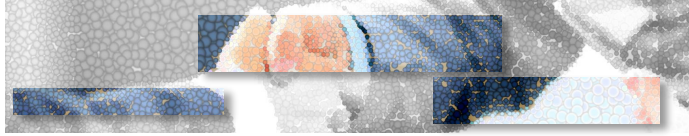
1	¿Es <u>importante</u> esta situación de negociación?	↑ ↓
2	¿Qué <u>interlocutores</u> intervienen directa o indirectamente?	↑ ↓
3	¿Son complejos/difíciles los <u>retos</u> que pretendo alcanzar?	↓
4	¿Dispongo de <u>recursos</u> adecuados y suficientes para actuar?	↑
5	¿Qué <u>consecuencias</u> se derivan de no alcanzar un acuerdo?	↑ ↓
6	¿Qué <u>beneficios/barreras</u> percibe la otra parte ante el acuerdo?	↑ ↓
7	¿Dispongo de <u>alternativas</u> para pactar un acuerdo asumible?	↑
8	¿Qué <u>conocimiento</u> real tengo de la negociación?	↑

Soy consciente de cuáles son los **factores** que condicionan a cada una de las variables

**IMPORTANCIA PARA MI**  
 ¿Qué consecuencias me genera el no comprenderlo?  
 Valor variable: [ 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 ]

- Afectar a otros objetivos
- Pérdida de eficacia profesional/línea
- Desprestamiento, pérdida de confianza
- No acceder a información clave
- Pérdida de eficacia profesional/línea
- Condiciones conflictivas a corto, % largo plazo
- No contar con el conocimiento para otros
- Otras consecuencias profesionales/personales

...el modelo deberá ayudar a “conocer” la situación, es decir, a saber responder a estas preguntas y a saber explicar el porqué de las respuestas.



Obtener una visión clara de qué ocurre y de qué puede ocurrir

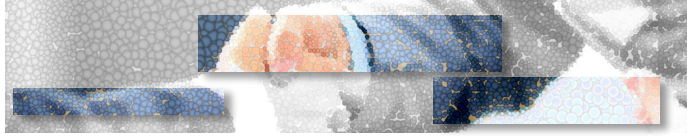
- Visión
- Exigencia
- Variables
- Interpretación
- Estrategias y técnicas

El modelo debe ayudar a interpretar el tipo de situación de negociación a la que un profesional se enfrenta...



- “Semáforo negociador”
- “Nivel de Conocimiento”
- “Oportunidades y Riesgos”
- “Indicadores y Palancas”

...para garantizar una valoración rápida y eficaz...  
...y para alertarle de los riesgos y oportunidades que debe aprovechar o controlar



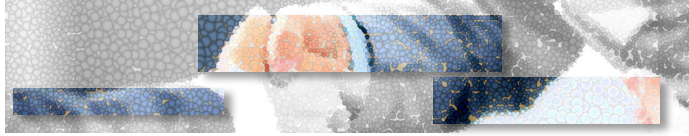
Distribuir el esfuerzo y garantizar la eficiencia y eficacia en la negociación

- Visión
- Exigencia
- Variables
- Interpretación
- Estrategias y técnicas

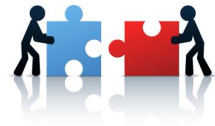
**El modelo propone estrategias y técnicas adaptadas a la exigencia de los indicadores de la situación...**



**...para que el profesional cuente con un “asesor” que le orienta sobre cómo enfrentarse a la situación y cómo manejarla.**



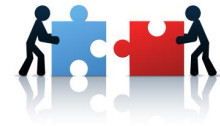
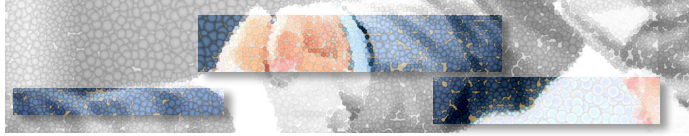
## Negociación E+E



Descripción del modelo

Un programa que atrapa información clave del entorno negociador

**Fuente de conocimiento del  
entorno negociador del colectivo**



Darnos la oportunidad de crear valor con el conocimiento

**Contar con un modelo que oriente la actuación profesional del colectivo, permite “atrapar” conocimiento.**



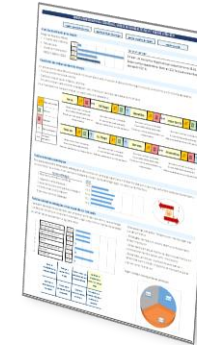
## Variables y factores

¿Cuáles protagonizan las interacciones de negociación de los profesionales?



## Indicadores y palancas

¿Qué oportunidades y riesgos existen?



## Estrategias y técnicas

¿Qué claves de perfil, estrategias y técnicas son las más relevantes?

**Este conocimiento hace viable el aprovechamiento de experiencias profesionales como fuente de “inteligencia negociadora”.**