

<u>Tema</u>	<u>Técnica o Habilidad</u>
Resolución de Conflictos	<ol style="list-style-type: none"> 1. Considerar que técnica de resolución de conflictos es la apropiada 2. Analizar la balanza de poder, detallando incentivos y sanciones para las dos partes 3. Considerar el coste de no llegar a un acuerdo frente al coste de negociar, para todas las partes 4. Adoptar medidas para minimizar precedentes 5. Garantizar la flexibilidad no implica perder la cara 6. Comunicar los costes de éxito / fracaso a la otra parte 7. Identificar la zona de negociación 8. Reconocer situaciones de negociación
Controlar el proceso	<ol style="list-style-type: none"> 9. Usar la negociación como un proceso de avance, y no de bloqueo 10. Usar el método de "Las 8 Fases" para controlar la negociación 11. Usar las técnicas para ralentizar, detener, o mover las negociaciones 12. Nombrar a un director de equipo de negociación 13. Administrar el tiempo de negociación antes que alcance el plazo asignado 14. Asignar el tiempo en proporción a la importancia de los temas 15. Elegir tratar los temas polémicos ya sea tarde o temprano en el proceso
Preparación	<ol style="list-style-type: none"> 16. Preparar con tiempo
Objetivos	<ol style="list-style-type: none"> 17. Usar los 5 puntos de la agenda de preparación: Objetivos, Información, Estrategia, Concesiones, Tareas 18. Escribir los objetivos de cada tema y priorizar 19. Asegurar que las INTENSIONES son claras, específicas y realistas 20. Conocer mis LÍMITES; a conseguir / evitar 21. Diferenciar Estrategia de Objetivos 22. Evitar demasiados A CONSEGUIR 23. Prepararse para negociar – no para defenderse 24. Tener una larga LISTA DE DESEOS 25. Usar la Lista de Deseos para "agregar" cuando no se ha pedido lo suficiente 26. Usar la Lista de Deseos para sustituir un elemento de las Intenciones 27. Revisar y analizar mis objetivos en cada pausa
Información	<ol style="list-style-type: none"> 28. Definir qué información compartir y cual mantener en privado 29. Decidir cuándo dar la información 30. Trabajar en la estructuración de expectativas 31. Identificar que información necesito antes de la reunión 32. Leer los antecedentes e investigar antes de la reunión 33. Identificar que información necesito en la reunión 34. Analizar qué información tienen ellos sobre mi posición 35. Considerar la posibilidad de compartir mis prioridades

Tema**Técnica o Habilidad**

Estrategia

36. Tener al menos dos estrategias para lograr mi objetivo
37. Mantener mi estrategia simple
38. Explicar y acordar mi estrategia con mi jefe / compañeros / equipo
39. Revisar & adaptar la estrategia en una pausa para cambiar circunstancias
40. Reconocer cuando me encuentro con una "puerta"
41. Usar las pausas más a menudo
42. Usar las pausas más eficazmente

Concesiones

43. Identificar y enumerar mis posibles concesiones
44. Tener una larga lista de concesiones
45. Valorar mis concesiones en el valor que tienen para la otra parte
46. Identificar elementos apropiados para pedir a cambio por cada concesión
47. Usar la técnica del "Salami" para dividir concesiones en partes más pequeñas
48. Imaginar su Lista de Deseos e identificar elementos para mi lista de concesiones

Tareas

49. Identificar las habilidades necesarias para el equipo de negociación
50. Ir en equipo a las negociaciones importantes
51. Informar y preparar al equipo
52. Obtener feedback del equipo

La otra parte

53. Realizar una preparación como la mía pero de la otra parte
54. Identificar sus Límites e Intensiones
55. Repasar lo que sé sobre su equipo y sus tácticas
56. Analizar su comportamiento anterior
57. Identificar oportunidades de pausa para permitirles consultar

Planifique
la reunión

58. Ensayar mis argumentos e identificar los puntos débiles
59. Tener en cuenta sus posibles contra argumentos y respuestas
60. Planificar y ensayar la declaración de apertura
61. Evitar la dilución de argumentos
62. Identificar y anotar todos los supuestos
63. Tener una agenda para la reunión

Argumentación

64. Hacer la declaración de apertura
65. Equilibrar el tiempo entre persuasión y dialogo negociador
66. Usar las buenas preguntas del negociador
67. Escuchar con más eficacia
68. Probar y validar los supuestos
69. Si está en la parte perdedora de la argumentación, haga una Propuesta
70. No intente cambiar su opinión; realice una Propuesta
71. Recapitular más a menudo
72. Usar la Recapitulación más efectivamente
73. Reconocer cuando hacer una pausa

<u>Tema</u>	<u>Técnicas o Habilidades</u>
Señales	<ul style="list-style-type: none"> 74. Reconocer las señales 75. Ser más consciente de sus propias señales 76. Recompensar y alentar las señales 77. Anotar las señales
Propuestas	<ul style="list-style-type: none"> 78. Realizar Propuestas para salir de la fase de Argumentación 79. Si necesita cambiar el "status quo" haga una Propuesta 80. Formule Propuestas realistas 81. Estructurar propuestas en la secuencia correcta 82. Hacer Propuestas realistas 83. Invitar a que nos respondan la Propuesta 84. Nunca interrumpir una Propuesta 85. Frente a una queja, invitar a una Propuesta 86. No se quede en la queja; Proponga una solución 87. Preguntar, aclarar y resumir su Propuesta 88. Trate de entender las bases de su Propuesta 89. Trate de darles lo que quieren baso sus condiciones 90. Incluir sus intereses en nuestra contra propuesta 91. Usar Propuestas Y / O para evitar un "no"
Reformulación	<ul style="list-style-type: none"> 92. Analizar por qué la propuesta fue rechazada: Reformular o Intercambiar 93. Comprender sus problemas, preocupaciones y medir resultados 94. Elegir un estilo Cooperativo o Competitivo, de acuerdo a la situación 95. Analizar y cambiar aquellos factores que influyan en el estilo 96. Reformular la Propuesta para permitir que la otra parte lo "venda" internamente 97. Siempre incluir la variable tiempo 98. Mantener múltiples variables en juego para ser flexible; cilindro no embudo 99. Evitar que el precio se convierta en la única variable 100. Dar más en una cuestión para ganar más en otra 101. Convertir las concesiones ofrecidas en un valor mayor, pero con coste neutral
Intercambio	<ul style="list-style-type: none"> 102. Estar dispuesto a dar para recibir 103. Intercambiar opiniones 104. Evitar dar Filetes de Alce 105. Recompensar sus Filetes de Alce para asegurarlos 106. Verdura antes que helado; las Condiciones antes que las Ofertas 107. Poner un precio a las demandas 108. Poner un precio razonable a las demandas razonables
Cierre	<ul style="list-style-type: none"> 109. Usar el cierre hipotético para evaluar sus condiciones y su voluntad de llegar a un acuerdo 110. Buscar oportunidades de cierre 111. Intercambiar elementos de la Lista de Deseos por el Acuerdo 112. Intercambiar cualquier petición tardía por una futura concesión 113. Evitar pensar sólo en el "Acuerdo" ; nunca pierda de vista sus objetivos 114. Hacer una concesión de cierre pequeña, específica y condicional (en el Acuerdo) 115. Nunca se marche cuando hayan más concesiones disponibles para usted 116. Asegurarse que la otra parte siente que tienen un "buen acuerdo"

Tema

Técnicas o Habilidades

Acuerdo

- 117. Resumir el Acuerdo
- 118. Pedirles que resuman el Acuerdo en sus propias palabras
- 119. Documentar el Acuerdo y acordar su puesta en práctica
- 120. Asegurar que está en su interés aplicar el acuerdo en su totalidad
- 121. Acordar plazos y consecuencias por incumplimiento del Acuerdo

Tácticas

- 122. Nunca acepte la primera oferta
- 123. Usar el Arriba & Abajo para bloquear una demanda
- 124. Usar el Arriba & Abajo para recompensar / castigar actitudes
- 125. Evitar dilución de argumentos; no más de 3 razones y la más fuerte la última
- 126. Usar la "Puerta Abierta" para examinar las consecuencias antes de comprometerse
- 127. Tratar las negociaciones "lista" como una multi-propuesta; vincular o separar
- 128. Usar el "No Negociable" para proteger variables que no son negociables
- 129. No tema el bloqueo; sepa cómo manejarlo
- 130. "Resolución de Problema" para minimizar el conflicto; y luego negociar
- 131. Usar la técnica de "Extras" cuando no haya resistencia
- 132. Usar la técnica de "Iléveselo puesto" cuando su propuesta sea demasiado alta
- 133. Considerar una propuesta "Preventiva" cuando sepa que tiene que moverse
- 134. Utilizar el intranscendente "Factor Irritante" como moneda de cambio
- 135. Y muchas más...