Habilidades Blandas para Negociar

Que es una Habilidad Blanda ?

...

Competencias

Actitudes

Habilidades

Conocimientos

Conocimientos: conjunto de saberes para ejecutar acción
Actitudes: Disposición o postura frente a la ejecución de acción
Habilidades: capacidad para ejecutar una acción

JUEGO DE PAISES

- Cree un país donde a usted le gustaría vivir
- Póngale nombre a ese País
- Escoja al Presidente, ministro de Salud , ministro de cultura y Desarrollo social.
- Cree el escudo de su país
- Cree el grito de guerra de su país
- (20 minutos)

Conclusiones

Que son las Habilidades Blandas

Las habilidades blandas están asociadas con la personalidad y la inteligencia emocional, enfocadas principalmente al proceso comunicativo.

PRINCIPALES HABILIDADES BLANDAS PARA NEGOCIAR

La empatía hace referencia a la intención que tenemos como seres humanos de comprenderos sentimientos y emociones de las otras personas.

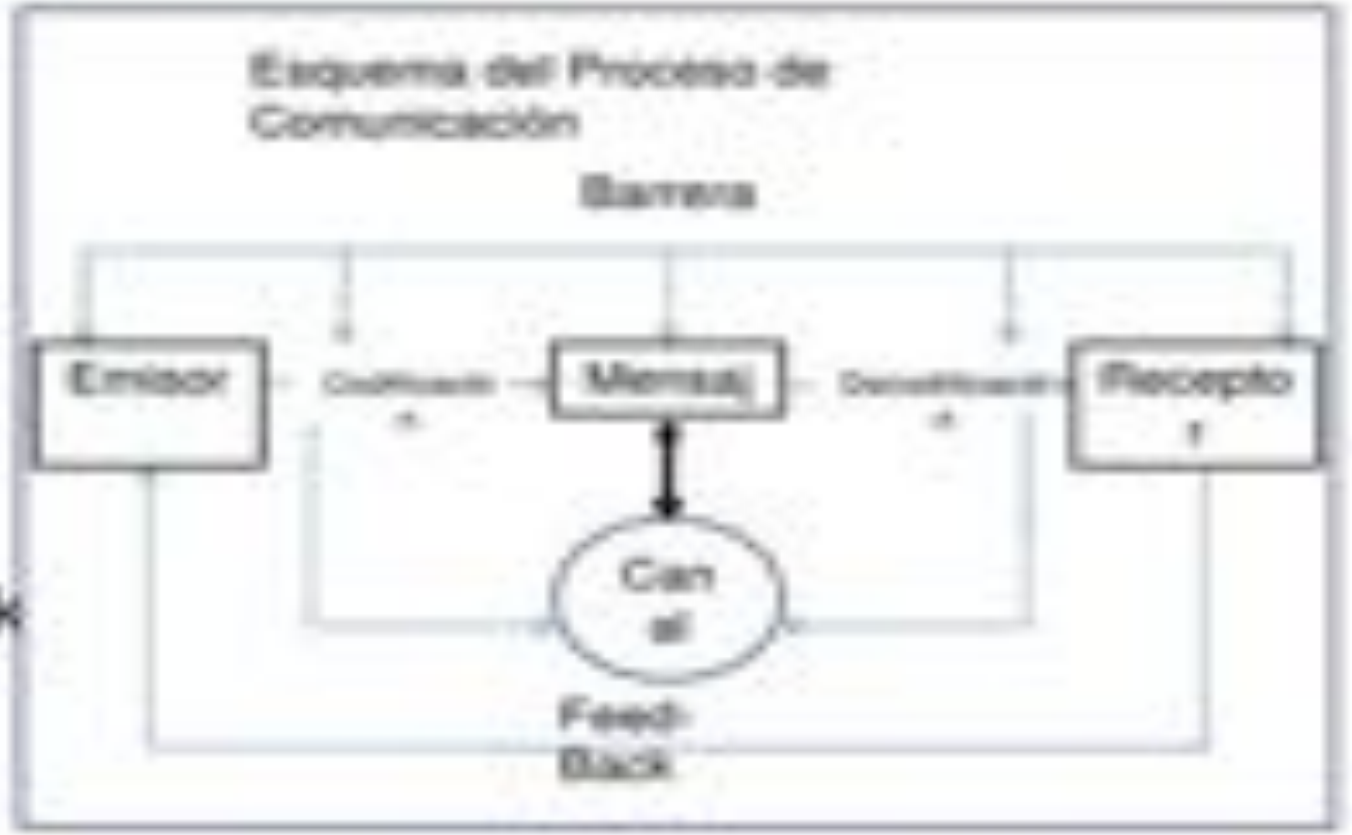
¿Qué
PIENSA Y SIENTE?
Lo que realmente importa
Principales preocupaciones
Inquietudes y aspiraciones
¿Qué
OYE?
Lo que dicen los amigos
Lo que dice el jefe
Lo que dicen las personas influyentes
¿Qué
VE?
Entorno
Amigos
La oferta del mercado
¿Qué
DICE Y HACE?
Actitud en público
Aspecto
Comportamiento hacia los demás
ESFUERZOS
Miedos
Frustraciones
Obstáculos
RESULTADOS
Deseos/necesidades
Medida del éxito
Obstáculos

Se llama activa porque el oyente tiene una responsabilidad muy definida. No absorbe pasivamente las palabras que se le dicen. Trata activamente de captar los hechos y sentimientos de lo que oye e intenta, a través de la escucha, ayudar al interlocutor a resolver sus propios problemas

Escucha Activa

Elementos de la Comunicación

- Emisor
- Receptor
- Mensaje
- Código
- Canal
- Barreras
- Feed-Back



La comunicación asertiva es aquella mediante la cual logramos manifestar a los otros de forma simple, clara y oportuna, lo que sentimos, queremos o pensamos.

Tips para una comunicación asertiva

- Mirar a nuestro interlocutor demuestra interés y esta actitud aumenta sustancialmente la confianza y cercanía.
- Tener una postura corporal abierta, ya que nuestra comunicación no verbal demuestra interés y sinceridad.
- Fija tu nivel nivele de voz, ya que al modularla de una manera adecuada somos más convincentes.
- Identifica cuánto, cómo, cuando y donde intervenimos, además observar la calidad de nuestras intervenciones en las conversaciones.

La persuasión es tal vez una de las habilidades mas importantes durante el desarrollo de una negociación. Es la que mide nuestra capacidad de influir sobre los pensamientos y las acciones de la otra parte.

El relacionamiento consiste en generar
vínculos sustentables y permanentes

Relaciones que vamos a establecer con nuestros clientes para captarlos, fidelizarlos y estimular las ventas y la recomendación. Esta relación se basa principalmente en:

1. Adquisición de clientes
2. Retención de clientes (fidelización)
3. Aumentar las ventas (*upselling*)

Prov 2:6 Porque el Señor da la sabiduría, y de su boca viene el conocimiento y la inteligencia.