



Competencias que se cubren:

### **Categorías de Competencias Primarias:**

- **Habilidades Interpersonales—**  
Mostrar una habilidad consistente para desarrollar relaciones sólidas dentro y fuera de la empresa.
- **Adaptabilidad—**  
Abrirse a ideas nuevas. Demostrar flexibilidad a la hora de enfrentar cambios en las expectativas y el ambiente de trabajo. Responder a situaciones manteniendo una actitud positiva.
- **Orientación a Resultados—**  
Apasionado por ganar. Dedicado a lograr soluciones para que todos ganen.

### **Categorías de Competencias Relacionadas:**

- **Profesionalismo—**  
Proyectar una imagen de madurez e integridad que genere credibilidad.
- **Pensamiento Creativo—**  
Incorporar ideas existentes y nuevas para resolver asuntos y capitalizar oportunidades.

## Negociaciones Ganar - Ganar

### RESUMEN

A pesar de la posición que tiene en su empresa, su día de trabajo es una serie de negociaciones. La capacidad de utilizar habilidades de negociación en donde todos ganan puede marcar la diferencia en el éxito de sus negociaciones y es esencial para influir en las personas y facilitar relaciones constructivas, y positivas.

### CONTEXTO

La naturaleza dinámica de las relaciones profesionales requiere que usted haga su mejor esfuerzo para asegurarse de dar, y recibir valor en cada interacción. Esta capacidad no es dejada al azar. En su lugar, es esencial que se acerque profesionalmente a sus responsabilidades de modo de lograr un beneficio mutuo como resultado para poder preparar a todos para un éxito a largo plazo.

Este módulo revisa el modelo de negociación ganar – ganar y ve cómo se desenvuelve como negociador. Usando cualidades de un negociador exitoso, cuatro etapas de la negociación, y abordajes de negociación específicos, usted planificará para una situación de negociación futura.

---

Al completar este módulo, los participantes podrán:

- Evaluar sus habilidades de negociación
- Identificar cualidades de negociadores exitosos
- Generar resultados ganar – ganar mediante planificación y preparación
- Aplicar abordajes de negociación para lograr resultados de beneficio mutuo