



Competencias que se cubren:

### Categorías de Competencias Primarias:

- **Experiencia de Clientes—**  
Crea un ambiente con los clientes para mantener una relación positiva y a largo plazo. Equilibra las experiencias positivas para generar lealtad en los clientes y un deseo de ser campeones para nuestra empresa.
- **Conciencia Externa—**  
Mirar las cosas desde múltiples puntos de vista. Ser consciente de cómo afectan nuestros actos a los demás. Además, tener en cuenta de cómo estas cuestiones afectan a las áreas responsables

- **Resolución de Conflictos—**  
Reúne a las personas que han sido separadas por sus diferencias.

### Categorías de Competencias Relacionadas:

- **Adaptabilidad—**  
Mente Abierta. Demuestra flexibilidad cuando enfrenta desafíos en el trabajo.
- **Habilidades Interpersonales—**  
Muestra una habilidad consistente para desarrollar relaciones sólidas dentro y fuera de la empresa.
- **Profesionalismo—**  
Proyecta una imagen de madurez e integridad que genere credibilidad.

# Análisis de Negociaciones

## Resumen

Hay cuatro elementos importantes para identificar el escenario de las negociaciones. Primero, tendrá que observar cuidadosamente las acciones de la otra parte, como por ejemplo sus reacciones y como ellos hacen que usted reaccione. Las agendas detrás de estas acciones son más importantes que las acciones mismas. Se necesita entender lo fundamental del caso y las presiones que hacen que las personas se comporten de una manera determinada. Luego, se podrán buscar distintos caminos para alinear y de esa manera resolver problemas antes que la confrontación. Esto ayudará a determinar su valor agregado de las ventajas competitivas.

## Contexto

Analizar el escenario de la negociación, donde se prepara su estrategia, basada en las acciones y agendas de las partes, y sus objetivos en la negociación. El objetivo en la fase de análisis es encontrar los caminos para evitar la confrontación y crear lineamientos entre los objetivos de ambas partes.

---

Al completar este módulo, los participantes podrán:

- Analizar las acciones y las agendas de la negociación de la otra parte.
- Descubrir alternativas y valor agregado disponible en la otra parte.
- Crear situaciones donde se resuelvan problemas antes de llegar a la confrontación.