



Formación en Negociación: Cómo Construir Autoconfianza y Cerrar el Trato



Tabla de Contenidos

Introducción.....	3
Cómo Desarrollar Confianza en la Negociación	5
Preparándote para la Negociación.....	7
Navegando la Negociación.....	12
Analizando la Negociación.....	14
¡Inscríbete en la formación de Black Swan Group hoy mismo.....	15



Introducción

Imagina que estás en medio de una negociación. Tienes las palmas de las manos sudorosas, los hombros caídos, la voz temblorosa y el sudor gotea por tu frente. Mientras miras al otro lado de la mesa, tu contraparte está sentada erguida con los dedos entrelazados y te mira directamente a los ojos, haciéndote apartar la mirada.

En este escenario, estás nervioso/a, y es dolorosamente evidente.

En el mundo de las negociaciones de alto riesgo, la apariencia y la percepción lo son todo. Tu compostura y lenguaje corporal importan. Cuanta más confianza tengas, y cuánto más confiado aparentes estar, más fácil será obtener los resultados comerciales que buscas.




Desafortunadamente, muchos de nosotros enfrentamos problemas de confianza. De hecho, según un estudio reciente, aproximadamente el 85 por ciento de las personas en todo el mundo lidian con [baja autoestima](#).

Si no te sientes tan seguro/a como te gustaría, puedes consolarte con el hecho de que no estás solo/a. Pero aun así, eso no significa que debas aceptar tu destino como alguien carente de confianza.

Sigue leyendo para conocer varias tácticas que puedes utilizar para abordar tu próxima negociación con confianza y cerrar más acuerdos según tus términos, no los de ellos.



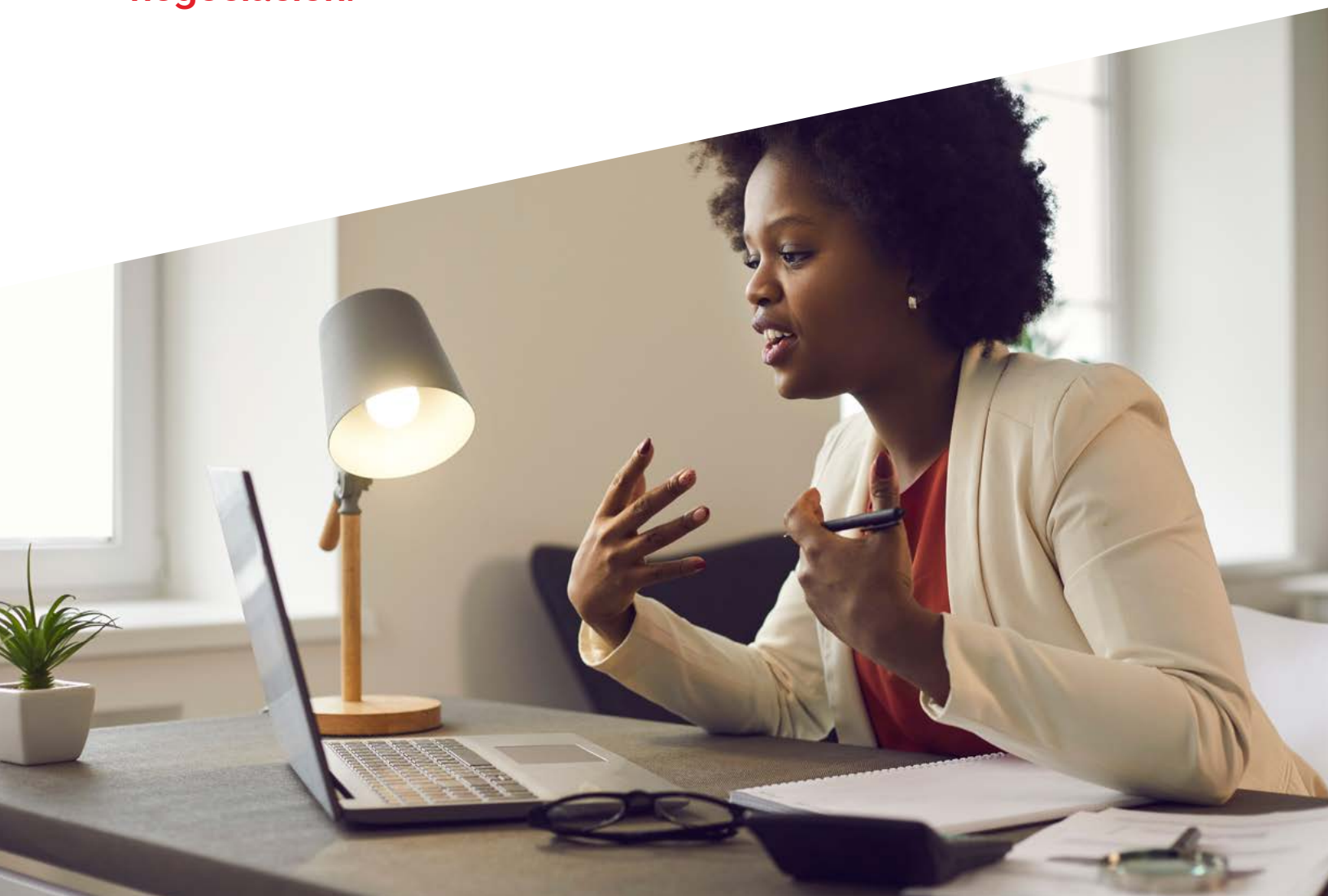
A dark, semi-transparent overlay covers a photograph of three business professionals in an office setting. On the left, a man in a light-colored shirt is shaking hands with a woman on the right. In the center, another woman is smiling and looking towards the handshake. The background shows office shelves and a desk with a laptop and papers.

Cómo Desarrollar Confianza en la Negociación

Si deseas abordar una negociación con confianza, debes trabajar con antelación. Cuanto más te prepares de antemano, más fácil será actuar con confianza una vez que estés sentado/a en la mesa.

Por supuesto, también tendrás que mantener esa confianza durante el proceso. Y una vez que la negociación haya concluido, deberás evaluar lo sucedido para entender qué aspectos puedes mejorar para la próxima vez.

En esta sección, examinaremos tácticas que puedes utilizar para tener confianza antes, durante y después de tu próxima negociación.



Preparándote para la Negociación

Para tener confianza en tu próxima negociación, necesitas dedicar tiempo a prepararte. Aquí tienes algunos trucos que puedes usar para asegurarte de irradiar confianza la próxima vez que te sientes a la mesa.

1. Aprende las habilidades.

Lo primero y más importante: Cuanto mejor comprendas las habilidades de The Black Swan Group, más fácil será sentirte seguro/a cuando llegue el momento. Aunque es posible que no puedas dominar todas las habilidades de una vez, deberías explorar ciertas habilidades que tienden a funcionar en todos.

Por ejemplo, el [Quick 2+1™](#) es un ejercicio simple que implica el uso de [Etiquetas™](#), [Espejos™](#) y [Silencio Dinámico™](#). En términos generales, el Quick 2+1 es fundamental para lo que enseña The Black Swan Group. Es una manera sencilla de demostrar que comprendes lo que está pasando por la mente de tu contraparte, lo que facilita mucho el desarrollo de una influencia basada en la confianza.



Además de estas habilidades, deberías intentar dominar las Preguntas Orientadas al No™ porque las personas se sienten protegidas cuando pueden decir no a algo. Además, puedes destacarte en tu próxima negociación utilizando un Auditoría de Acusación™ para mitigar los aspectos negativos que tu contraparte probablemente albergue.

Cuanto más cómodo/a te sientas con estas habilidades, más seguro/a serás en la mesa. Es así de sencillo.

2. Consume tu CAVIAAR™

Si deseas tener confianza durante tu próxima negociación, necesitas preparar tu mentalidad y estar listo/a para lo que estás a punto de experimentar.

Una forma sencilla de hacerlo es adoptando los principios de CAVIAAR™. Esto implica mantener la curiosidad, aceptar el hecho de que serás atacado/a durante la negociación y desahogarte con un compañero/a antes para despejar tu mente. Hacerlo te ayudará a sentirte más seguro/a al entrar en la negociación porque tus inseguridades no estarán en primer plano.

¿Estás buscando impulsar tu formación en negociación? ¡Inscríbete hoy en nuestro "Curso de Mentalidad de Negociador de Alto Rendimiento!"

3. Recuerda que la visión impulsa la decisión.

Una de las [Leyes de Gravedad de la Negociación de The Black Swan Group™](#) es esta: La visión impulsa la decisión. Cuanto más tiempo pases preparándote antes de la negociación, más fácil será mantener la confianza a lo largo de ella.

Antes de entrar en una negociación, dedica un tiempo a "[The Negotiation One Sheet](#)" y esboza tus objetivos y las tácticas que usarás para alcanzarlos. Cuando tienes un objetivo en mente y estás comprometido con ser flexible, es mucho más fácil llegar a donde quieres estar.

4. Escucha a un nivel más alto.

La mayoría de las personas no son buenos oyentes. De hecho, son incapaces de escuchar a los niveles más altos! Desafortunadamente, no puedes usar nuestras habilidades si no estás escuchando lo que la otra parte está diciendo, incluyendo las palabras y emociones que intentas sacar a la superficie con Etiquetas.

Para tener confianza en tu próxima negociación, necesitas practicar la [escucha activa](#). En lugar de escuchar para entender la idea general de lo que la otra parte está diciendo o escuchar hasta que sientas que tienes el problema resuelto, la escucha activa te enseña a escuchar para entender verdaderamente (es decir, escuchar con [Empatía Táctica](#)).



5. Entusiasmo en lugar de ansiedad.

En 2014, Alison Wood Brooks y Harvard Business School [publicaron un estudio](#) que reveló que decir cosas como "Estoy emocionado" en voz alta puede calmar la ansiedad.

Al decirte a ti mismo que estás emocionado y no nervioso antes de entrar en una negociación, tu energía se enfocará en una dirección más positiva. Esto mejorará tu rendimiento porque tu cerebro estará en un estado feliz en lugar de nervioso.

6. Libera endorfinas positivas.

Piensa en la última vez que viste un partido de la NFL. Antes del saque inicial, es probable que hayas visto a los atletas corriendo en su lugar, saltando y chocando con sus compañeros de equipo. Estos jugadores se estaban animando para liberar endorfinas positivas, poniéndolos en un estado de ánimo mucho mejor antes del juego.

La misma idea se aplica al mundo de la negociación de alto riesgo. Antes de sentarte a la mesa, intenta estirarte y respirar profundamente para liberar endorfinas.

Lo creas o no, la investigación sugiere que funcionamos un [31 por ciento más efectivamente](#) cuando estamos en un estado de ánimo positivo. Al animarte antes de una negociación, serás más efectivo y tu contraparte estará más receptiva.

7. ¡Sonríe!

Al igual que debes intentar emocionarte, también debes forzarte a sonreír. Estudios demuestran que forzar una sonrisa mejorará tu estado de ánimo al engañar a tu cerebro haciéndole pensar que estás genuinamente feliz.

Además de ponerte de mejor humor, sonreír hace que tu voz suene más amigable y complaciente. Antes de la negociación, fuerza una sonrisa en tu rostro y pueden ocurrir cosas maravillosas.



Navegando la Negociación

Has hecho tu trabajo de preparación y ahora finalmente estás en la mesa de negociación. Utiliza estos consejos para navegar por la negociación con confianza y cerrar el trato.

8. Utiliza las habilidades sin miedo.

La primera Ley de la Gravedad en la Negociación es que la urgencia de corregir es irresistible. En otras palabras, cuando dices algo incorrecto a la otra parte, estás en buena forma porque te harán saber tan pronto como sea posible.

En medio de una negociación, aprovecha al máximo las habilidades. En última instancia, no importa lo que termines diciendo. Si etiquetas algo incorrectamente, la otra parte te lo hará saber. Simplemente considéralo como un paso en falso que te ayuda a recopilar más información.

Sea lo que sea que hagas, no seas defensivo. Esto es simplemente un ejercicio de recopilación de información, así que siempre y cuando te apoyes fuertemente en las habilidades, no hay movimientos correctos o incorrectos.



9. Usa Etiquetas en ti mismo.

Si sientes que te estás volviendo negativo o demasiado emocional durante una negociación, podría ser el momento de utilizar habilidades contigo mismo. Por ejemplo, es posible que desees usar una Etiqueta en tu monólogo interno: *Parece que estoy reaccionando exageradamente a la declaración de mi contraparte.*

En "[The Upward Spiral](#)", el autor Alex Korb explica cómo es posible mitigar los pensamientos negativos cambiando la forma en que pensamos en ellos. Utilizar Etiquetas para disipar los sentimientos negativos antes de que se manifiesten en la conversación puede ser una excelente manera de mantener la confianza y llevar la negociación al resultado preferido.





Analizando la Negociación

La negociación puede haber terminado, pero eso no significa que tu trabajo haya terminado. Una vez que la negociación está en el retrovisor, es hora de realizar un análisis post mortem para ver qué salió bien y en qué puedes mejorar para la próxima vez.

10. Siéntate y realiza una sesión de análisis.

Al final de cada negociación, siéntate con colegas, idealmente aquellos que estuvieron en la negociación contigo, y analiza lo sucedido. Identifica áreas en las que tus habilidades te ayudaron a alcanzar tus objetivos y los lugares donde tropezaste, quizás debido a una falta de confianza.

Al estudiar tus errores y asegurarte de que no vuelvan a ocurrir, puedes aumentar tu confianza y lograr mejores resultados.



¡Inscríbete en el entrenamiento del Grupo Black Swan hoy!

Nadie sube a la ocasión. Todos caemos a nuestro nivel más alto de preparación. Dicho esto, debes poner tanto trabajo como sea posible antes de sentarte a la mesa.

Si aún no lo has hecho, comienza leyendo el libro sobre negociación: "[Rompe la Barrera del No](#)". Mientras lo haces, suscríbete a nuestro [canal de YouTube](#) y navega por nuestra amplia biblioteca de consejos y trucos de negociación.

Cuando estés listo para llevar tu aprendizaje al siguiente nivel, [inscríbete en las sesiones de formación de The Black Swan Group](#) y descubre todo lo que necesitas hacer para cerrar más acuerdos con menos esfuerzo."

¡Éxitos!

¡inscríbete a nuestro curso!

¿Tienes preguntas sobre la formación, charlas o coaching?

CONTÁCTANOS

