

# NEGOCIACIÓN EFICAZ





# Presentación

¿Buscas consultoría o formación **especializada en Negociación**, pero tienes miedo de caer en “genéricos” que no te aporten valor o que os hagan perder el tiempo?

¿Necesitas a alguien que dé prestigio a tu organización y que se **adapte exactamente a los retos** que tenéis a la hora de negociar?

Nuestro **curso de Negociación Eficaz** es un entrenamiento diseñado para dotar a los profesionales de la empresa y otras instituciones, de las habilidades de negociación necesarias para **lograr acuerdos ventajosos, confiables y duraderos** que aporten valor real a la empresa/institución en un entorno competitivo.



## ¿Qué se llevarán los participantes con este curso en Negociación Eficaz?

- Cómo funciona un proceso de negociación y conocer **el modelo de las "4 fases"** de una negociación.
- A entrenar negociaciones lo más parecidas posible a **sus negociaciones reales**.
- Aprenden a negociar para **conseguir lo que quieres y no para tener razón**. Experimentan cómo negociar "con la cabeza" y no con el "estómago", incluso en situaciones críticas.
- Vencen la tentación de centrarse en una sola variable o parte del acuerdo, **explorando alternativas que lo enriquecen para ambas partes**, ya que consideran el acuerdo de forma global.
- Saben hacer una **preparación bien estructurada** para vencer el miedo a proponer primero. Saben cómo "preparar y ordenar" las cartas que pueden jugar.
- Saben **desenvolverse con las estrategias adecuadas**, tanto en situaciones desfavorables como favorables en la balanza de poder.
- Saben **marcarse objetivos ideales y a la vez realistas**, sin hinchar su punto de partida -lo cual conduce al "regateo"-, y mantienen su credibilidad, ganando siempre valor en el acuerdo.
- Saben reconocer cuándo puede haber una **situación de "no acuerdo"**, y saben distinguir una negociación de un procedimiento.
- Vencen el dilema de la información: **saber qué información pedir y cuál compartir** sin miedo, y cuál no.
- **Evitan los movimientos "unilaterales"**: tan peligroso puede ser imponer como ceder. Sólo hacen movimientos basados en el intercambio, incluso en los movimientos de cierre.



## ¿Qué avala a Nacho Plans como consultor y formador en Negociación?

Formado en **Negociación en la Universidad de California, Irvine**, Nacho Plans es Doctor en Ingeniería Matemática y Licenciado en Ciencias Físicas, especialidad Física Teórica (UAM).

Es **consultor asociado a GIC Training** y ha formado en negociación a nivel Comité de Dirección y directivos a empresas como Acciona, Banco de Santander, Sanitas, Campofrío, Leche Pascual, Schweppes, Pepsi, Repsol, Johnson&Wax, etc y en 2018 formará en negociación a BMW, entre otras.

Ha trabajado con reconocido **éxito en Instituciones Públicas y Privadas**, desde las Fuerzas Armadas (Guardia Real), hasta Universidades como la de California en Los Angeles (UCLA), el Instituto de Tecnología de California (CalTech), Universidad de Alicante (UA), ha sido profesor en Masters como el de Exploración y Producción de Hidrocarburos de Repsol y es profesor en Masters (MBA, Universidad Miguel Hernández de Elche), entre otros.



## ¿Qué diferencia a Nacho Plans de otros consultores en Negociación?

Existen formadores en negociación que no se atreven a hacer consultoría en negociaciones reales de sus clientes. También existen negociadores que no son conferenciantes, ni escritores, o no tienen una amplia experiencia internacional e interdisciplinar. Otros, no son capaces de diseñar las dinámicas adecuadas para formar a equipos que pueden ser pequeñas o grandes audiencias, las cuales requieren dinámicas muy específicas para adaptarse en tiempo y forma al tipo de entrenamiento requerido por el cliente.

Nacho Plans:

- **Asesora a clientes en negociaciones reales.**
- Analiza en vídeo negociaciones de los participantes y explica causas y consecuencias de cada movimiento.
- Ha trabajado y dado conferencias en **países como EEUU, Francia, Finlandia, Holanda con equipos de trabajo interdisciplinares**. Conoce distintas disciplinas (Cambio Organizacional, Influencia, Cohesión de Equipo, etc) que refuerzan su valor añadido a la hora de negociar y entrenar esta competencia en pequeños equipos o grandes audiencias.
- **Analiza la casuística de cada organización** y de las circunstancias que vive para aportarle el máximo valor.
- Es autor de **“El libro mágico para influir en los demás”**, en el que explica cómo hacer una propuesta de éxito en negociación.
- Trabaja en **español e inglés** a nivel Comités de Dirección.
- Tiene cientos de testimonios escritos con casos de éxito de empresas como Acciona, Banco de Santander, Sanitas, Campofrío, Leche Pascual, Schweppes, Pepsi, Repsol, Johnson&Wax, etc.



## ¿Por qué fallan otros “expertos” en Negociación?

Normalmente, les falta tener éxito en algunos de los puntos enumerados en el apartado anterior. Pocos expertos entienden que la negociación no es una ciencia exacta, sino estadística, y que existen patrones (causas y consecuencias) que aumentan drásticamente las probabilidades de conseguir lo que queremos. Para reducir la tensión que suele acompañar las negociaciones desde lo cotidiano hasta el más alto nivel, sólo hace falta **entender, practicar y analizar estos “patrones”, los cuales muchas veces son contraintuitivos.**



## Testimonios (I)



"Antes de la formación pensaba que la argumentación debía suponer el 80% del peso de una negociación. Ahora tengo claro que son las propuestas las que tienen que tener mayor peso para no argumentar demasiado y acabar en un bucle."



"Un curso de gran claridad y aplicación práctica. Revelador en cuanto a los déficits o áreas de mejora en procesos negociables y particularmente esclarecedor en lo relativo a la fuerza de la claridad, transparencia y honestidad en el proceso y el valor de la anticipación en la oferta de propuestas y la creatividad de las mismas."



"Antes del curso nunca me hubiera atrevido a decir claramente lo que quiero en mi negociación. A partir de ahora tendré claro mis intereses y mis puntos de partida a la hora de comenzar una negociación".



## Testimonios (I)



“Mi concepto de la negociación consistía en parte en establecer pautas de regateo. Ahora sé que el regateo no conduce a la solución de conflictos, sólo las pautas de la negociación: Investigación/propuesta/acuerdo.”



“Un curso muy bien estructurado, explicando los puntos clave de forma clara y poniéndolo en práctica rápidamente. Tras el curso sé mejor como preparar una negociación y salir de atascos o problemas durante una negociación.”

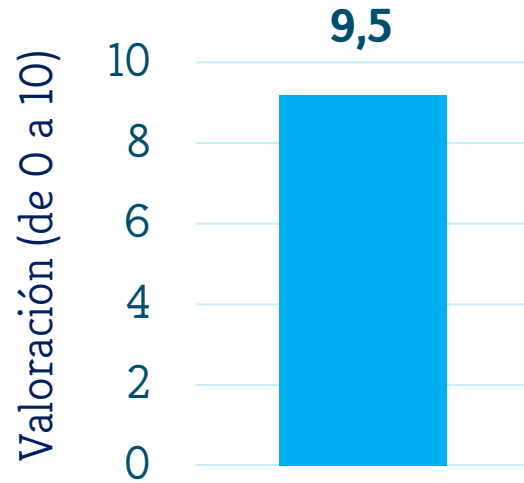


“En mi caso este curso me ha demostrado lo que hacía mal en mis negociaciones. Lo corriente era en ellas entrar en un bucle de argumentos que me hacía perder el tiempo. Ahora sé cómo salir de él. También he aprendido lo importante que es hacer mis peticiones desde un principio.”





## Nivel de Satisfacción Promedio del curso



# TEDx Elche

x = independently organized TED event

A man in a light-colored blazer and brown trousers stands on a stage with his arms outstretched. To his left is a flipchart with handwritten notes:

- Clouds: APORTO, OFERTAS
- Rectangles: TÉCNICO, VENTAS, GES



# Nacho Plans

COACHING PARA TU EQUIPO

Nacho Plans es el fundador de Alicoach, primera empresa española en ofrecer Coaching para Equipos internacionales especializados en Investigación, Desarrollo e Innovación (I+D+i):

- HR Business Partner experto en el desarrollo de negocio a través del Capital Humano, diseñando Programas de Cambio Cultural, Planes de Innovación, Formación y Desarrollo. Aliado estratégico de HR para medir y reportar resultados de valor para el negocio.
- Consultor y Coach experto en Productividad y Energetización de Equipos. Experto en Coaching por Valores por Simon L. Dolan (ESADE), Nacho Plans es pionero en la metodología de Coaching de Equipos por Valores.
- Coach de Equipo de Comités de Dirección, facilitador de resolución creativa de problemas mediante metodología Wall-chart (paneles y tarjetas).
- Experiencia en España y en el extranjero con clientes como BQ, BASF, Pikolinos, Markem-Imaje, Grupo Soledad, Grupo ASV, Musgrave, Westwing, ADP, Intexion, Ericsson, BMW, Leroy Merlin, Repsol, Opticalia, Indra, Banco Santander, Enagás, Feu Vert, Acciona, Sanitas, Campofrío, Schweppes, etc. en Liderazgo, Cohesión de Equipos, Gestión del Tiempo, así como en Venta Emocional con Valores y Negociación Eficaz.
- Autor de *"El libro Mágico para influir en los demás"*. Editorial Círculo Rojo, 2017.
- Doctor en Ingeniería Matemática, con publicaciones científicas y experiencia en I+D+i en EEUU (UCLA, CalTech) y Francia (UM2).
- Profesor de Iniciativa, Equipo, Valores, Organización Personal, Oratoria y Coaching Empresarial en Masters (Repsol, EEME, CXV, UAH, Cámara C. Alicante y MBA-UMH).

