

CÓMO DESARROLLAR TU HABILIDAD NEGOCIADORA COMO EMPRENDEDORA

RESUMEN - ESQUEMA DE LA TERTULIA



¿QUÉ ES LA NEGOCIACIÓN?

- **Toma de decisiones.** Decidiremos cuáles son nuestras prioridades al negociar, cómo y con quién vamos a negociar...
- **Intercambio** de ideas, de posturas e información entre ambas partes.
- **Acuerdos y compromiso.**
- **Práctica.** Con la habilidad negociadora no se nace, ¡hay que trabajarla!

FASES DE LA NEGOCIACIÓN

- **Preparación.** Es una fase de planificación para buscar información, ordenarla y pensar en alternativas que nos puedan ser útiles para llegar a un acuerdo.
- **Desarrollo.** Momento del encuentro donde pondremos en práctica nuestras habilidades emprendedoras.
- **Cierre.** Reflexionar para localizar en qué debemos mejorar y qué cosas hemos hecho bien.



HABILIDADES NEGOCIADORAS

- **Escucha activa.** Prestar atención y mostrar interés, puede ser un diálogo enriquecedor pese a no tener la misma postura.
- **Capacidad resolutive.** Ser capaces de buscar soluciones o adaptarnos a la información que se recibe durante la negociación.
- **Aceptar el riesgo.** En ocasiones, tendremos que tomar decisiones en las que confiamos aceptando el riesgo que conllevan, pero no debemos asumir riesgos sobre la marcha.



COMUNICACIÓN EFICAZ



- Comunicación verbal.

Emma Rodero. TedTalk. Persuade con tu voz.



<https://www.youtube.com/watch?v=Yll-e4QJWG0>

- Comunicación no verbal.

Sonia El Hakim. TedTalk. Comunicación no verbal: que no te quiten el sitio.



https://www.youtube.com/watch?v=Xr_l6qcd3Ns

¡Ahora es el momento de ponerlo en práctica!

