

Coaching Aplicado en Negociación

Tras el taller de negociación, nuestro proceso de coaching está diseñado para facilitar no solo la retención, sino la aplicación adecuada de los principios, herramientas y estrategias de negociación clave que los participantes han aprendido. El doble objetivo de este esfuerzo de coaching es:



EMPODERAMIENTO Y COMPETENCIA

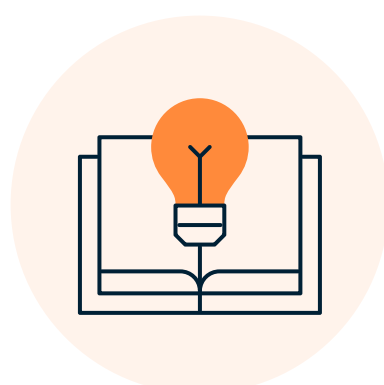
Equipar a los participantes con la confianza y el conocimiento necesarios para utilizar hábilmente la variedad de técnicas de negociación, asegurando que se sientan cómodos y competentes al aplicarlas en situaciones de la vida real.



HITOS TEMPRANOS Y CREDIBILIDAD

Orientar a los participantes hacia la obtención de éxitos tempranos que no solo aumenten su autoconfianza, sino que también contribuyan a establecer una reputación creíble dentro de la organización, fomentando una cultura receptiva a este enfoque fresco de negociación.

Para lograr estos objetivos, el proceso de coaching abarca tres fases estructuradas:



PREPARACIÓN

Aquí establecemos una base sólida, permitiendo a los participantes ingresar a las negociaciones con un plan bien trazado, fundamentado en el conocimiento y las técnicas adquiridas durante el taller.



NEGOCIACIÓN

Durante esta fase, los participantes tendrán la oportunidad de participar en entornos de negociación en vivo, donde lo teórico se encuentra con lo práctico, permitiéndoles perfeccionar sus habilidades de manera dinámica.



REVISIÓN DE ACCIONES

El último paso implica una revisión reflexiva del desempeño, facilitando el aprendizaje a través de retroalimentación e introspección, y de esta manera, refinar continuamente su destreza en la negociación.

Emprender este viaje de coaching promete no solo habilidades de negociación mejoradas, sino también competencia para dirigir discusiones hacia resultados favorables mientras se fomenta relaciones basadas en el respeto mutuo y la comprensión.