



WordCamp
Torrelodones
2023

Negociación eficiente

para profesionales de WordPress

Pavlo Kosarevych

#WCTorre

Escucha.



WordCamp
Torrelodones
2023

#WCTorre

Convencer VS persuadir

«La negociación es el arte de obtener que se le solicite aquello que se le ha ordenado ofrecer»

(*Negociar con Príncipes*. François de Collières)

Convencer VS persuadir



CONVENCER

Defender, forzar el acuerdo, quitar importancia, exigir confianza.



PERSUADIR

Ampliar la información, aportar datos, conseguir que cambien de idea por sí mismos.

¿Por qué no es tan fácil?



Nuestra **concepción negativa del conflicto** y la negociación

Lo vemos como algo malo
y tendemos a evitarlo



El **sistema 1** de nuestro **cerebro** (Daniel Kahneman)

Estar a la defensiva,
emociones, pulso
acelerado...



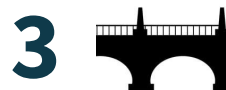
¿Cómo negociar mejor?



Escuchar de verdad,
no esperar a nuestro turno
para responder



Controlar los **prejuicios,**
conclusiones y
suposiciones



Tender el **punte de oro**



¿Cómo negociar mejor?

1 **Escuchar de verdad**, no esperar a nuestro turno para responder



ESCUCHA ACTIVA

- Escuchar para comprender
- Evitar la conversación del “sí, pero”
- Hacer preguntas abiertas
- Recabar información

CONFIRMAR AL OTRO QUE HEMOS ESCUCHADO

- Resúmenes
- Paráfrasis (repetirlo con otras palabras)
- Empatía

¿Cómo negociar mejor?

2 Controlar **los prejuicios, conclusiones y suposiciones**

CERTEZA

VS

CURIOSIDAD

CULPA

VS

CONTRIBUCIÓN

INTENCIÓN

VS

IMPACTO



¿Cómo negociar mejor?

2 Controlar **los prejuicios, conclusiones y suposiciones**



CERTEZA
VS
CURIOSIDAD

~~Este es tonto.~~
~~¿Cómo puede~~
~~pensar eso?~~



¿Qué información
tiene y cómo la
interpreta para
que esto tenga
sentido para él?

¿Cómo negociar mejor?

2 Controlar **los prejuicios, conclusiones y suposiciones**



CULPA
VS
CONTRIBUCIÓN

~~¿Quién se ha equivocado con esto?~~



Separa a las personas del problema (Roger Fisher)

¿Cómo han contribuido nuestras acciones para que se diera esta situación?

¿Cómo negociar mejor?

2 Controlar **los prejuicios, conclusiones y suposiciones**

INTENCIÓN

VS

IMPACTO

~~Te estás
aprovechando~~



Evitar estar a la defensiva

Evitar poner a la defensiva a nuestro interlocutor

Describe el impacto

Puente de oro

3 Tender el puente de oro

«Tienda un puente de oro por el cual pueda retroceder el adversario»
(Sun Tzu)



~~Presionar para
conseguir el
acuerdo~~

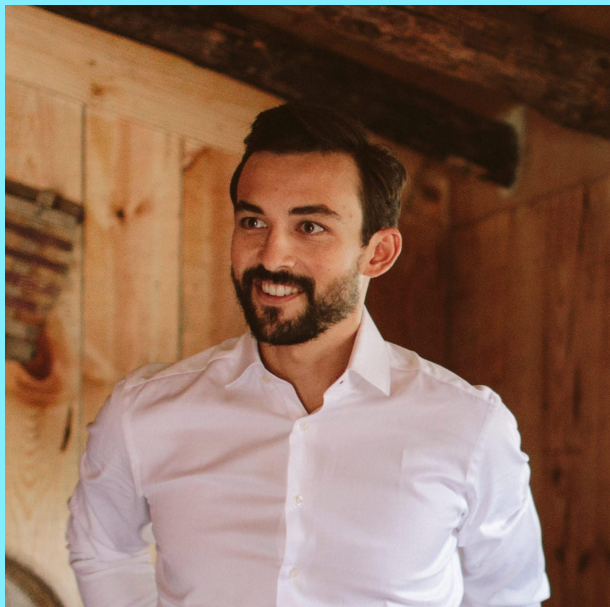


Incluir a la otra parte en el proceso

Satisfacer sus intereses

Ayudarle a quedar bien

Facilitar el proceso



Pavlo Kosarevych

Asesor de marketing digital especializado en SEM con formación en negociación y gestión de conflictos

LinkedIn | **Pavlo Kosarevych**

Página web | **semmanager.es**





Ponente

¡GRACIAS!

.....



WordCamp
Torrelodones
2023



#WCTorre



WordCamp Torrelodones 2023

#WCTorre