



**lanzadeiras**  
*tema 3: habilidades*  
**módulo 11**  
**negocia**





tema 3-habilidades

módulo 11

semana 3 | día 3

lanzadebras



lánzate á aventura de emprender

índice do módulo

### ÍNDICE TEMÁTICO

semana 1 | identidade

semana 2 | persoas

semana 3 | habilidades

semana 4 | estratexia

semana 5 | mercadotecnia

semana 6 | creatividade

semana 7 | xestión

semana 8 | marca persoal

semana 9 | comunicación

### ÍNDICE MODULAR

módulo 9 | motiva

módulo 10 | convence

módulo 11 | negocia

módulo 12 | fideliza

### ÍNDICE DO MÓDULO

resumo teórico | páxina 04

exemplo | páxina 08

videollorral | páxina 09

GramolaEmprendedora



Escoita  
Gladiator  
BSO





tema 3-habilidades

módulo 11

semana 3 | día 3

lanzadebras

15

o imprescindible para lanzarse á piscina

resumo

Agora que xa dominamos a comunicación de motivar e a arte de convencer os demais, é o momento de aprender a negociar. A negociación é unha das habilidades que utilizamos a idades máis temperás e que máis afeitos estamos a usar nas nosas relacións sociais. Negociamos chorando nada máis nacer. Negociamos rogando a hora de volta á casa á medida que crecemos. Negociamos cada vez que facemos unha compra ou que perfilamos as condicións de algo. E aínda que poucos participemos niso que entendemos como “grandes procesos de negociación”, todos, en maior ou menor medida, pasamos boa parte da nosa vida negociando. Non paga a pena mellorar entón a nosa técnica negociadora? Máis aínda se se aspira a ser todo un empresario de éxito.

Negociar non é unha cuestión de sorte. É unha habilidade que se aprende e se domina por repetición. Cantas máis veces o fagas e a cantos máis interlocutores te enfrontes, máis aprenderás a facelo, se es observador.

Agora ben, que debe perseguir un negociador? Porque negociar non é gañar, senón atopar solucións a conflitos e dilemas. E xa se sabe: existen tantos tipos de solucións como tipos de conflitos e axentes negociadores en xogo. Esquécete das solucións maxistrais!

A clave está en saber aliñar as necesidades existentes das partes para ser capaces de





tema 3-habilidades  
**módulo 11**  
semana 3 | día 3  
**lanzade bras**

15



o imprescindible para lanzarse á piscina

## resumo

chegar a un acordo.

Pero vaiamos aínda máis aló e preguntémonos... Que é un acordo? Porque unha cousa é alcanzar o que un desexa, outra conseguir algo aceptable aínda que menos do que desexariamos, outra obter o mínimo indispensable e outra acordar algo que, aínda sen alcanzar o mínimo que se barallaba, resulte máis satisfactorio que levantarse da mesa sen ningún tipo de acordo. Todo iso é negociación. Onde, entón, situamos os límites das nosas conquistas? Pois todo depende do noso estilo e da “bondade” das nosas concesións.

Para seres un bo negociador debes resultar crible, ser capaz de expoñer con claridade as vantaxes das túas solucións, recrear un bo clima de negociación que faga sentirse cómodas a todas as partes, demostrar empatía, mostrar a túa confianza en chegar a un acordo, desproverte de prexuízos de valor e, sobre todo, pensar sempre en conseguir ganancias para todos.

Cobran aquí especial importancia as ensinanzas de Carlo Cipolla, que tipifica os humanos en catro grandes subtipos, en atención ás súas interaccións. Están os estúpidos, teimudos en facer perder aos demais aínda á conta da súa propia perda. Os egoístas, que fan perder aos demais en beneficio propio. Os incautos, que perden para provocar un beneficio a terceiros. E os intelixentes, que buscan sempre gañar e facer gañar. Esta é a clave da boa negociación.



tema 3-habilidades

módulo 11

semana 3 | día 3



# lanzadétras

aprender do que outros fixeron con mestría

## exemplo

### GUSTAVO GARCÍA - TUENTI

Para explicar un proceso de negociación utilizaremos o exemplo dos fundadores de TUENTI e BUY VIP, que negociaron a venda das súas empresas a dúas multinacionais da importancia de Telefónica e Amazon.

Os propietarios buscaron asesoramento externo para a operación e, xunto con el, definiron a estratexia. Unha das conclusións deste caso é a importancia de barallar opcións para negociar e de pór en valor o que se ten, sen esquecer nunca que debemos clarificar sempre o que se gaña e o que se perde no proceso, entendendo a negociación como un proceso de ganancias recíprocas.







# lanzadétras

fotogramas que valen máis que mil verbas

## videotutorial

### EDWARD LOUIS NEGOCIA

[https://www.youtube.com/watch?v=\\_4D5TBefdlU](https://www.youtube.com/watch?v=_4D5TBefdlU)



a videoteca de Alba

Edward Louis trata, nesta escena da película *Pretty Woman*, de negociar con Jim Morse para comprar a súa empresa coa finalidade de vendela por partes.

A negociación é unha parte importante da vida e non só no aspecto empresarial. Mediante unha boa negociación chegamos a entender os intereses dos demais e a crear vínculos que nos fan chegar a unha solución que interese a ambas as partes.

Os procesos de negociación son moitas veces longos, pero son unha boa solución para chegar a satisfacer os nosos intereses, tendo en conta que, en moitas das veces, temos que ceder.

