



Organiza:



Gerenciamiento de Modelos de **COBRANZA de ALTO IMPACTO** para impulsar los resultados de la última milla del año en entornos **ALTAMENTE REGULADOS**

Negociación Estratégica para Líderes de Alto Impacto

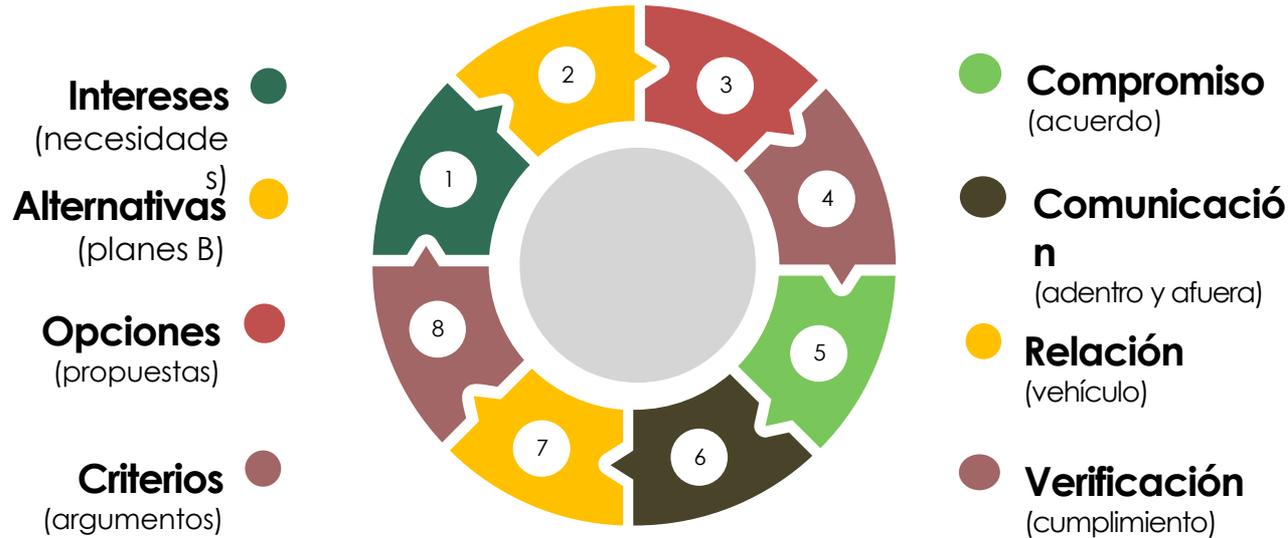
José Ignacio Tobón
Director

José I. Tobón Consultores
director@joseitobon.com

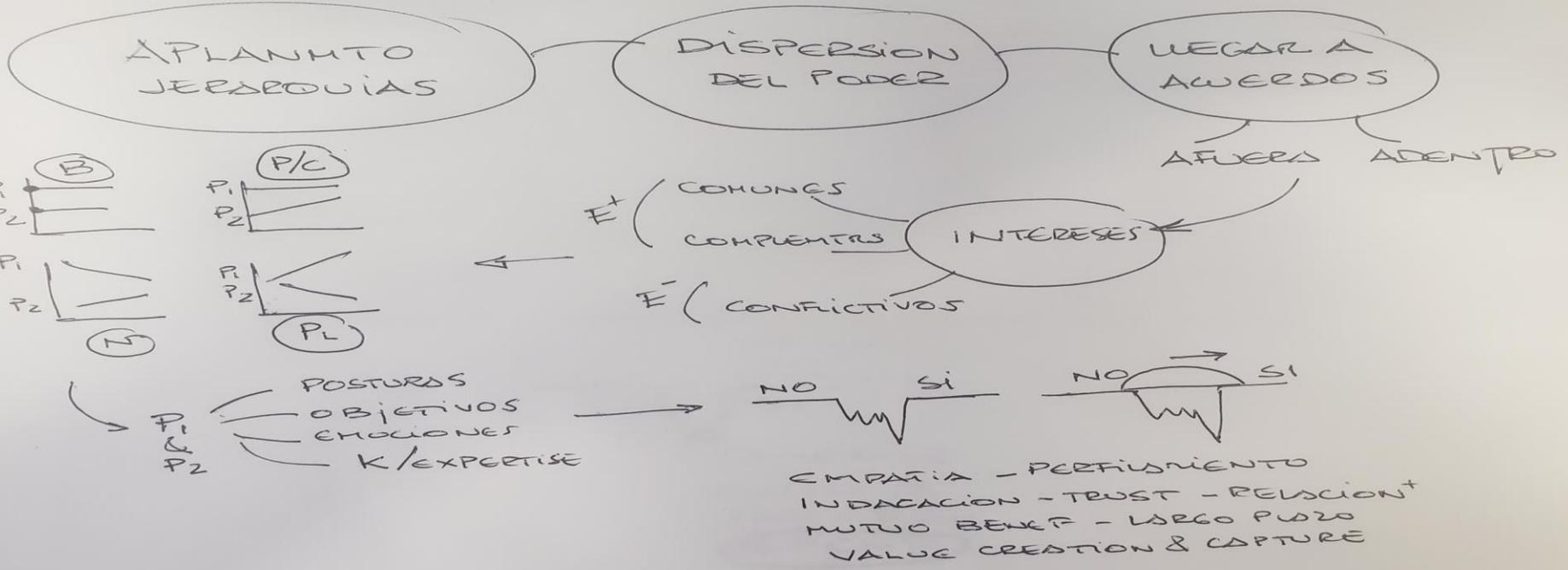
Los errores fatales



Estructura de toda negociación



INTERESES				OPCIONES		CRITERIOS	
N1:	PR	N2:	PR				
•		•		•		•	
•		•		•		•	
•		•		•		•	
•		•		•		•	
•		•		•		•	
•		•		•		•	
ALTERNATIVAS				COMENTARIOS			
N1:	PR	N2:	PR	Fecha:			
•		•		Negociador 1:			
•		•		Negociador 2:			
•		•		Asunto:			
•		•					



Nunca ceda, mejor intercambie

**Ceder es una pérdida
unilateral – G/P**

**Cuánto dar, cuánto recibir.
Trading plan**

**Negocie por intereses y no por
posiciones**

**Posiciones: no solución y
mala relación**

**Intereses: solución y buena
relación**

No le podemos dar lo que pide, pero sí
le podemos dar lo que necesita

No le podemos dar lo que pide, pero sí
le podemos dar lo que necesita

Innecesario, excesivo o
equivocado

Negociar los requerimientos

La información que tiene es importante;
más importante la que le falta

Información fuente de
poder; DICSA; asimétrica

Indagar más, escuchar
más, hablar menos

Con los amigos close; con los enemigos closer

Ni amigos, ni enemigos. Amistad & crueldad. Migración AE/EA

Natural, inteligente. Acuerdos contingentes AE. No sorpresas

Mesas: negociación, diseño, estrategia

Antes (P), en (N) y después (I) de la mesa

La estructura debe seguir a la estrategia

Prepárese para lo peor y busque lo mejor

Alternativas atractivas; pararse de la mesa. Realismo

Poder financiar el no acuerdo; la pérdida. Necesitado, urgido

Use argumentos logos, pathos y ethos

Decisiones emocionales e
inconscientes. Más pathos

Decidimos con el corazón y
justificamos con la cabeza

Negocie con base en valor

Lo que se entrega es valor,
utilidad. Medirla, partirla

Percibir valor y pagarlo.
Monetizar beneficios