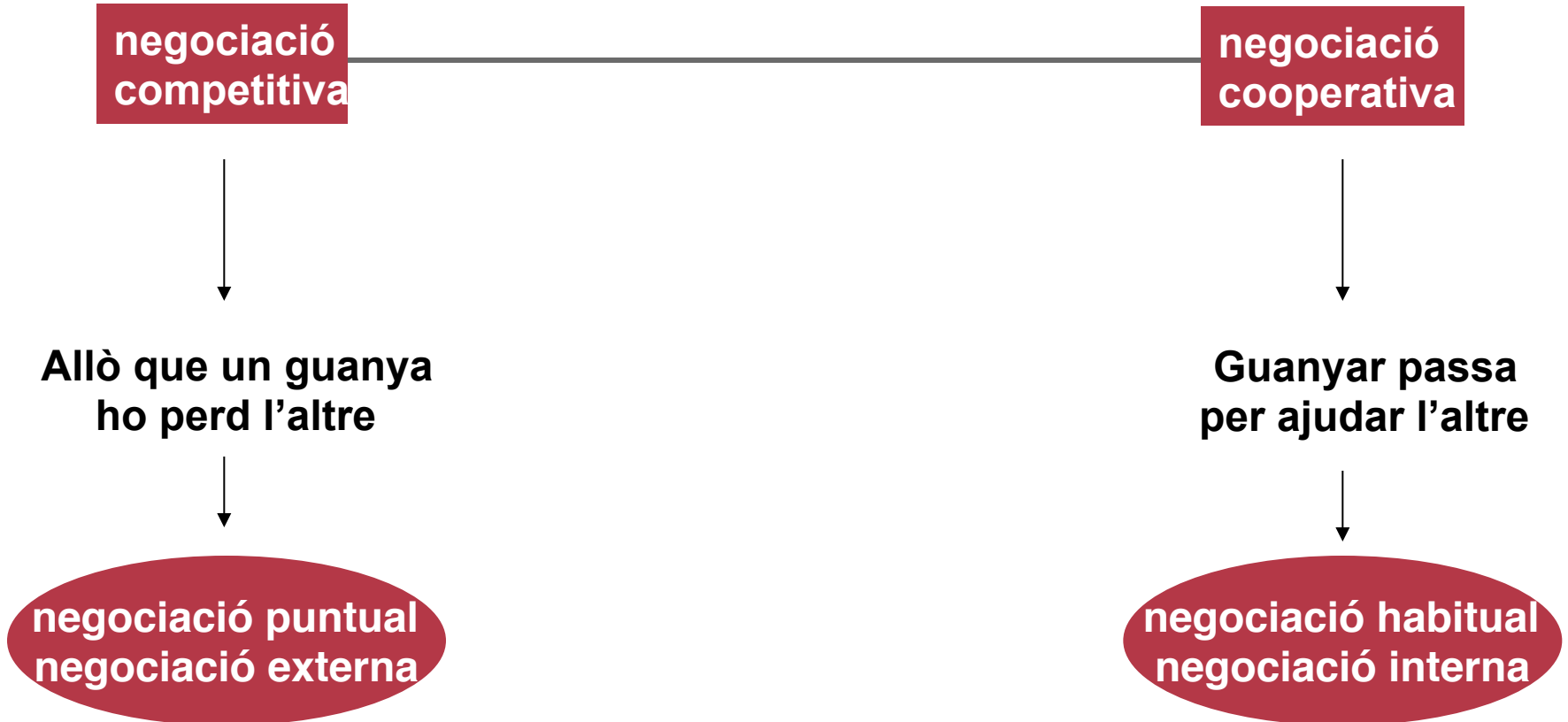
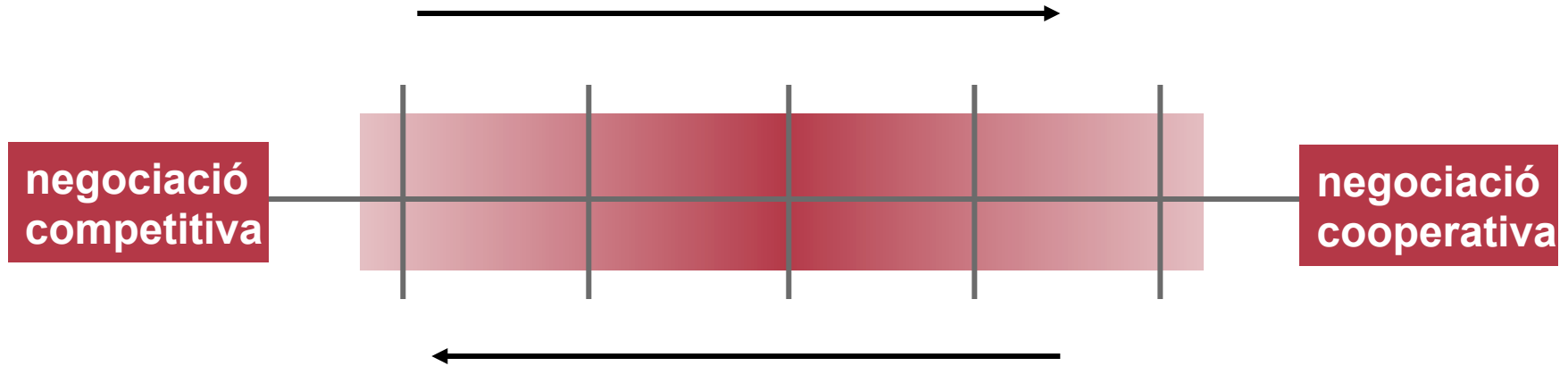




Comunicació en la negociació

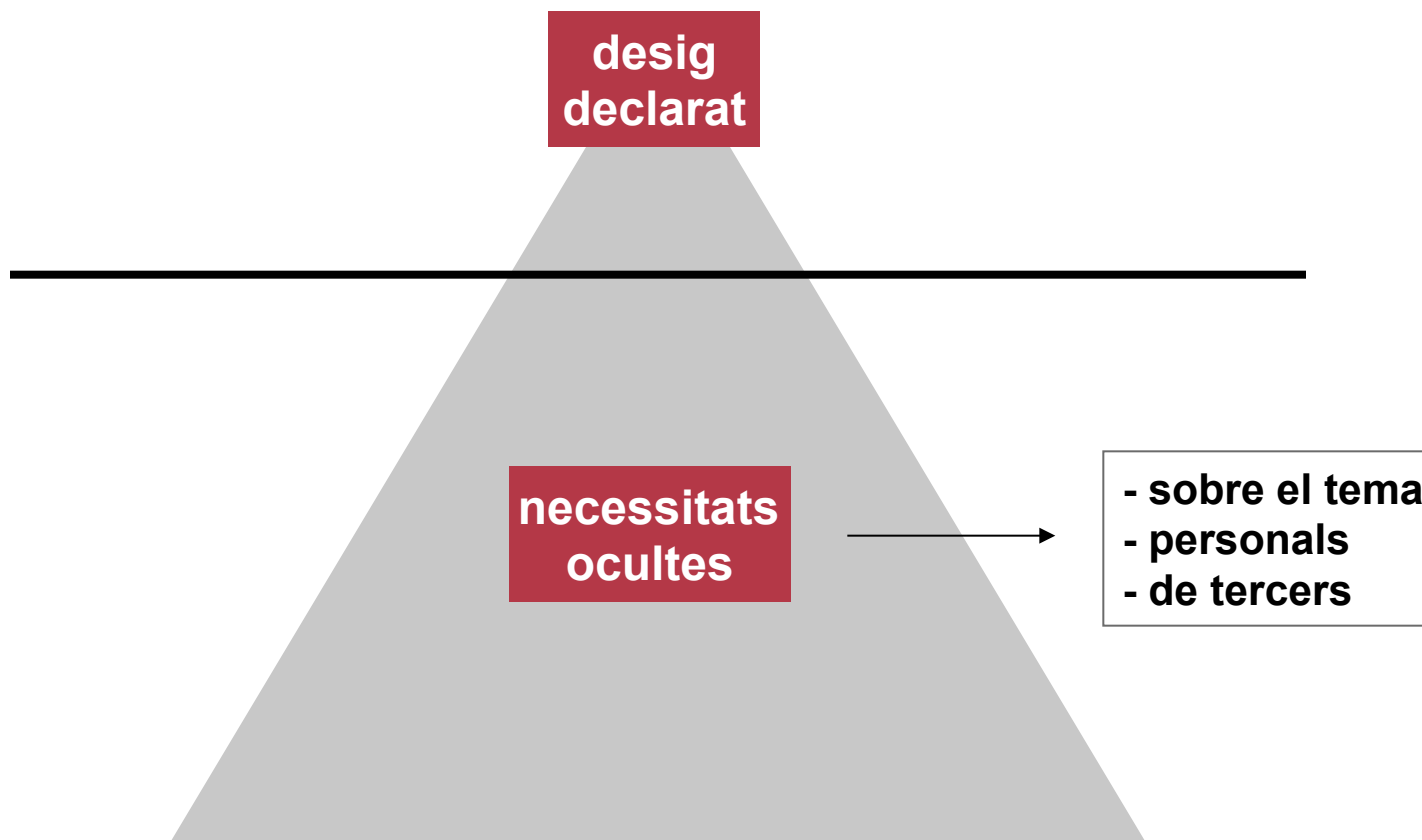




Un procés dinàmic
CREATIVITAT + SENSIBILITAT

3 Claus per a la negociació:

1- Preparació



3 Claus per a la negociació:

1- Preparació

2- Aportació de valor

un punt més alt

**És més atractiu
CREAR que EXIGIR**

el seu objectiu

el meu objectiu

3 Claus per a la negociació:

- 1- Preparació**
- 2- Aportació de valor**
- 3- Adaptació a l'interlocutor**



BRIDGE®

Construint ponts de relació entre persones

Racional



Emocional

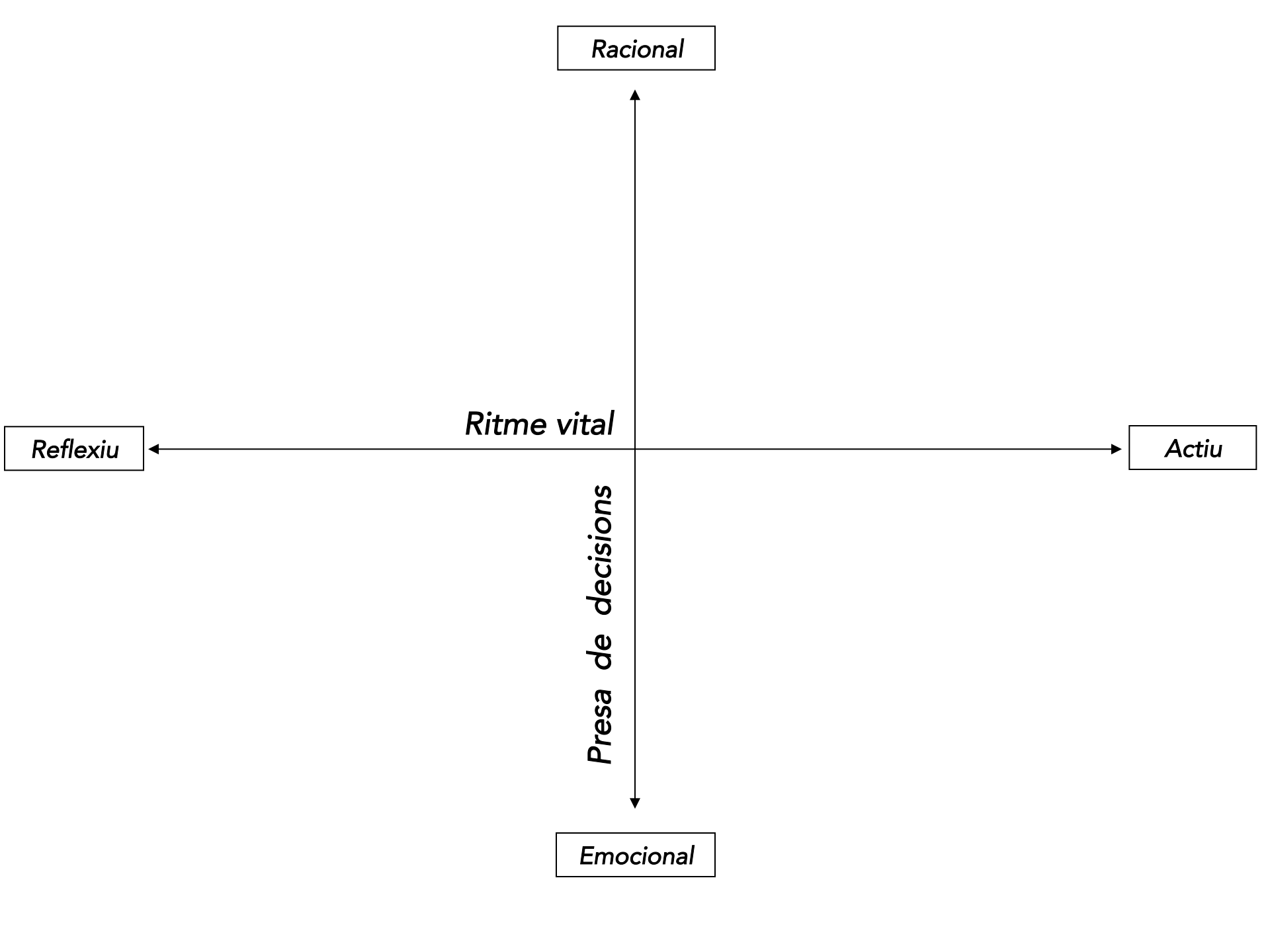
Ritme vital

Presa de decisions



Reflexiu

Actiu



Racional



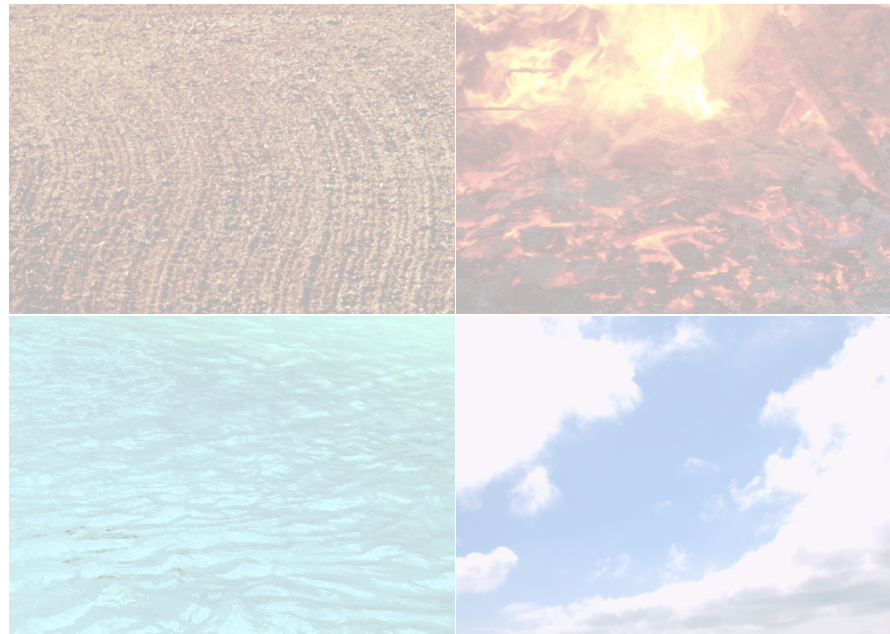
Emocional

Reflexiu

Actiu



Com ens veuen i com ens poden veure...





Terra

Exacte
Assenyat
Sistemàtic
Formal
Discret
Cautelós

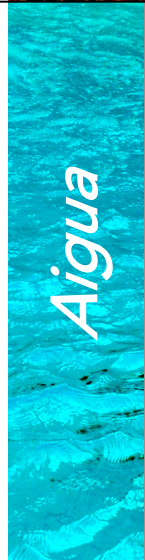
Quadriculat
Distant
Paralitzador
Molt crític
Tancat
Desconfiat

Ràpid
Eficaç
Valent
Energètic
Lluitador
Transparent

Manaire
Rotund
Brusc
No escolta
Pressiona
Discutidor



Foc



Aigua

Serè
Empàtic
Cooperant
Tenaç
Que escolta
Mediador

Indecís
Insegur
Tossut
Resignat
Difós
Es col·lapsa

Apassionat
Positiu
Obert
Sociable
Captivador
Dinamitzador

Exagerat
Protagonista
Caòtic
Dispers
Variable
Dep. reconeix.



Aire



Com ens comuniquem amb cada estil



Terra

Arguments – Conclusions
Tota la informació
Molt detall
Fets i dades objectives
Opcions

Titulars – (Arguments)
3 o 4 dades essencials
Proves
Conclusions
Aposta clara

Foc

Aigua

Context i antecedents
Relat narratiu
Experiències viscudes
Buscar entorn
Evitar conflicte

Una “gran idea”
Visió global
Estimular
Visualitzar

Aire



Terra

Dades

TITULARS



Foc



Aigua

Històries

Imatges

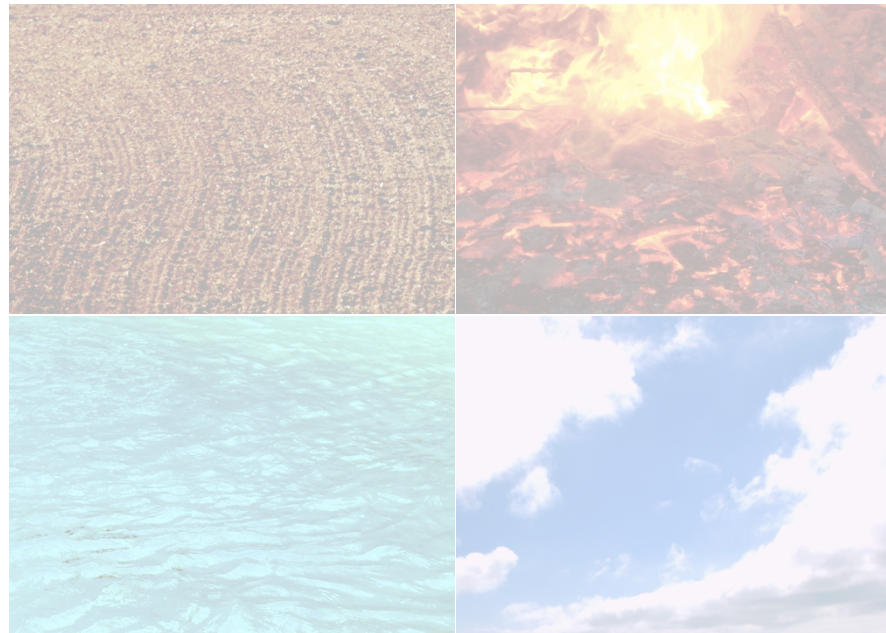


Aire



BRIDGE®

És una bona idea...



Terra

Agafar-se el temps que calgui
Respondre pacientement totes
les preguntes
Mantenir formalitat

Transparència
Orientar-se a la solució
Anar al gra
Defensar sense confrontar

Foc

Aigua

Escoltar i acompanyar
Explicar
Empatitzar
Mantenir la serenitat

Expressivitat
Deixar espai per al desfogament
Explorar alternatives creatives
Concretar

Aire



És mala idea...



Terra

Llenguatge sensorial
Excuses
Irracionalitat
Excés de familiaritat
Exageracions
Sobreactuar

Excés d'emocionalitat
Llençar la tovallola
Qüestionar
Preàmbuls excessius
Falta de solució
Enrotllar-se

Foc

Aigua

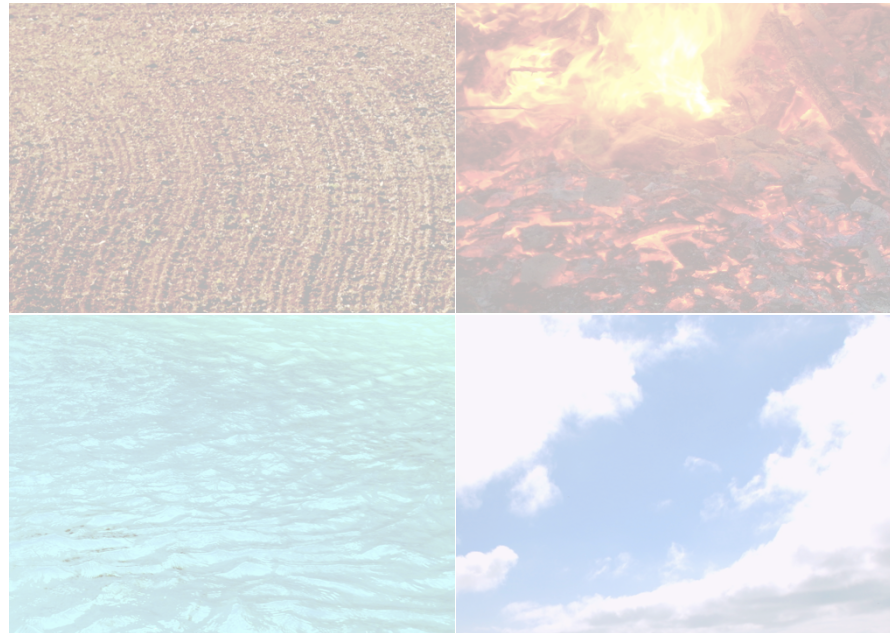
Pressió
No deixar parlar
Brusquedat
Imposicions
Tracte rude
Hiperracionalitzar

Detall excessiu
Procediments burocràtics
Perdre el temps
Fredor
Pragmatisme
Tallar

Aire



Identificant Estils





Terra

To de veu baix i/o pausat.
Arguments racionals
Certa fredor
Molta informació, detallada
Fets objectius

To de veu alt i contundent
Missatges molt directes
Discussió
Expressions dures
Ultimatums



Foc



Aigua

To de veu càlid
"Rollo"
Expressions emocionals
Relat dels fets
Cordialitat

To de veu agut
Variabilitat emocional
Exageració
Signes d'expressió del to
Expressivitat

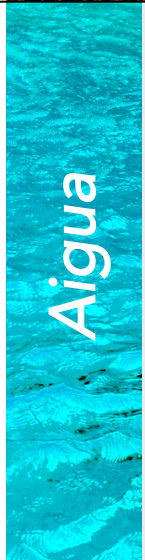


Aire



Terra

Corporal Contingut
Facial Inexpressiu



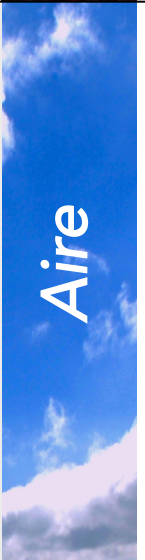
Aigua

Corporal Contingut
Facial Expressiu



Foc

Corporal Actiu
Facial Inexpressiu



Aire

Corporal Actiu
Facial Expressiu

En resum...

- Preparar una bona plataforma de negociació
 - Investigar més
 - Preguntar més

En resum...

- Preparar una bona plataforma de negociació
 - Investigar més
 - Preguntar més
- Afegir valor
 - Creativitat
 - Solucions més enllà de la obvietat

En resum...

- Preparar una bona plataforma de negociació
 - Investigar més
 - Preguntar més

- Afegir valor
 - Creativitat
 - Solucions més enllà de la obvietat

- Tenir cura de la relació personal
 - Intuir l'estil
 - Adaptar la nostra comunicació

SERVEI DE DESENVOLUPAMENT EMPRESARIAL (SDE)

Tel. 935.565.199

sde.icec@gencat.cat

www.sde.cultura.gencat.cat



Servei de
Desenvolupament
Empresarial



Generalitat de Catalunya
Departament de Cultura