

# Confianza en las negociaciones - Mercado de Corazones

*Milton Antonio García, Panamá y Martin Carnap, Alemania-CR.* ● ● **¿Cómo nace la confianza en relaciones entre personas individuales o entre grupos? ¿Qué puedo hacer concretamente para abastecer mi “cuenta de relación” con mi contraparte? Pero también: ¿Qué pasa con mi interlocutor cuando falta transparencia o surgen conflictos? La dinámica “Mercado de Corazones” de Metalogtools® genera en todo caso una realimentación directa a la conducta expresada del interlocutor. ¡Esto lo hace tan valioso!**



## ● ● Implementación:

El grupo se divide en 4 equipos. El objetivo de cada equipo es comprar y vender piezas (productos) para formar un corazón, a través de la negociación inteligente y justa. La tarea de cada equipo es crear de las partes una forma completa. Durante 3 rondas de negociación los equipos se encuentran para vender a buen precio y comprar a precios cómodos. Entre las rondas de negociación, los equipos realizan reuniones informativas para desarrollar sus estrategias y para acordar los pasos concretos a seguir.

Como en un mercado verdadero, ingresa nueva información que cambia la situación y que exige reacciones.

Al final de las rondas de negociación, cada equipo brinda realimentación. La pregunta es: “¿Cómo experimentó el contacto con los demás?” Lo importante de la realimentación se valora en términos de ingresos o débitos a la “cuenta de relaciones” del equipo. Así es posible que un equipo que inició con pocos puntos contados pueda terminar ganando porque ha inspirado confianza en sus negociaciones.

El “Mercado de Corazones” es una ingeniosa herramienta para aquellas personas que quieran dar un entrenamiento de alta calidad en el manejo de relaciones y negociaciones.

**Temas y resultados**

- **Entrenamiento de comunicación:**  
Interpretar las señales corporales, inspirar confianza en los demás. También cómo nace la desconfianza e interferencias en las relaciones.
- **Entrenamiento en ventas:**  
Cuidar la relación personal, interactuar en relaciones, cultura de comercio, estrategia y objetivos a corto vs a largo plazo.
- **Entrenamiento en negociación:**  
Integrar objeciones, nivel de relación y de contenido, negociar bajo presión.
- ● **Metalogtools® Mercado de Corazones**

- **Entrenamiento de equipo:**  
Trato en concertaciones, delegar, cultura de reuniones, aportar valor en el trato con otros, seguimiento de distintos objetivos, cooperación, colaboración entre equipos.
- **Gestión de cambio:**  
Gestión de valores, comunicación entre subculturas, tratamiento de información.

**Contenido:** 32 piezas de plexiglás cortadas con láser, 12 cajas de madera impresas, formas de realimentación, tarjetas de nombres, prensas para tarjetas de nombres, 44 fichas de efectivo, tarjetas con información, e instrucciones detalladas.

**Dimensiones:** 38 x 33 x 11 cm.

**Peso:** 3,6 kg en caja de madera.

**Precio:** **USD 802**



● **Experiencia**

**Milton García Montenegro** es facilitador profesional con más de 20 años de experiencia en la industria farmacéutica. Se dedica al coaching ejecutivo y de equipos, capacitación en procesos de ventas, desarrollo del recurso humano

empresarial, procesos de capacitación activa.

Es Coach Certificado por la ICC (Internacional Coaching Community). Director de su empresa ADCL Gerencial y produce la revista digital VENDA.

● **Ábrale el corazón**



**Mercado de Capacitación 2012**

Este tema estará disponible en el Mercado de Capacitación el día 11 de Mayo 2012, Hotel San José Marriott, Costa Rica.