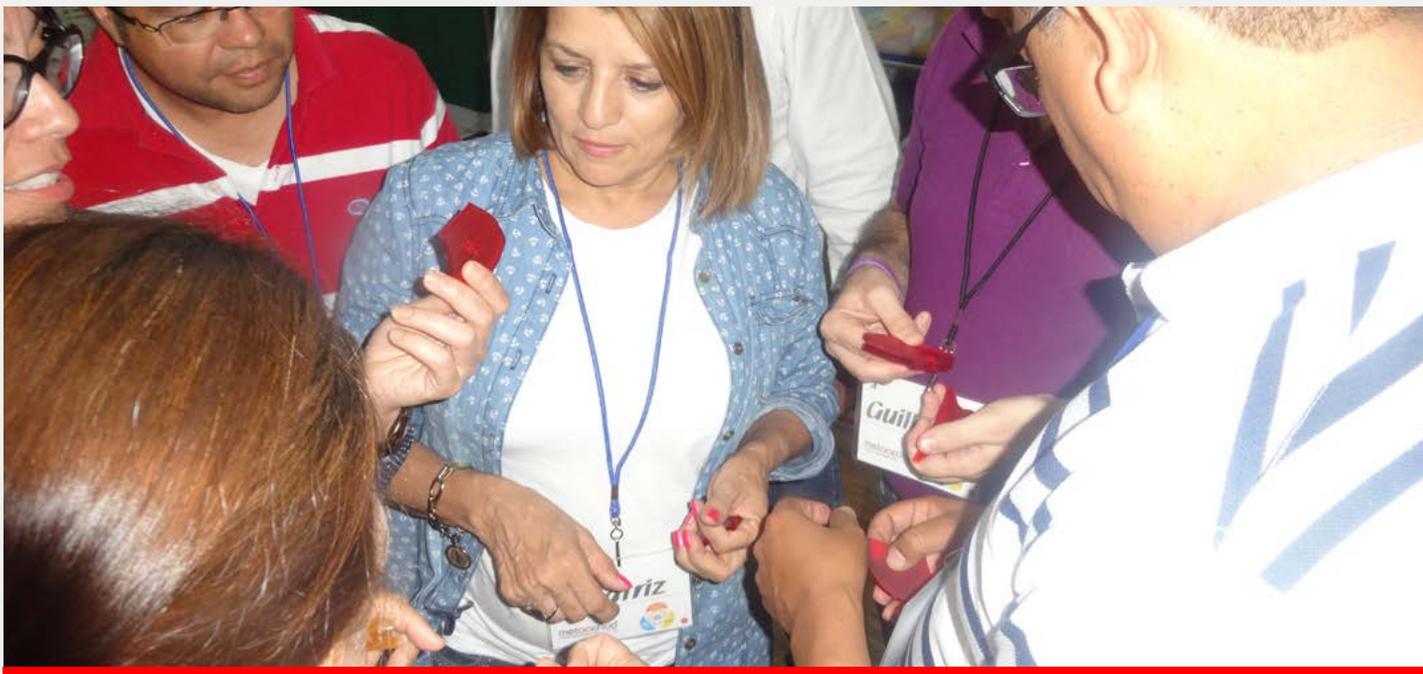


Confianza en las negociaciones

Mercado de Emociones

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 Emociones**” 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.

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.



Metalogtools®
Mercado de Corazones

Escenario Mercado de Emociones - Disponible en 



metaaccion - Mercado de Emociones - METAlog

http://www.youtube.com/watch?v=fqneZLQqW_4&t=55s