

Software para potenciar Habilidades para la Negociación

Habilidades de negociación son las capacidades que permiten llegar a acuerdos mutuamente beneficiosos a través de la comunicación, la persuasión y la resolución de diferencias. Por ejemplo, al negociar un aumento de sueldo, se utilizan estas habilidades para presentar argumentos convincentes, escuchar las razones del empleador y encontrar un punto medio que satisfaga a ambas partes.

El software te permitirá valorar: manejo de conflictos, resolución de problemas y autoconocimiento. Al resolver el test pretendemos reflexionar:

- ¿En qué situaciones te sientes más cómodo negociando? ¿Y en cuáles te cuesta más trabajo?
- ¿Cómo sueles reaccionar ante los conflictos? ¿Intentas evitarlos, confrontarlos directamente o buscar una solución mediada?
- ¿Qué tan bueno eres para identificar los problemas y encontrar soluciones creativas?
- ¿Qué tan bien te conoces a ti mismo? ¿Qué valores son importantes para ti?

Manejo de conflictos: consiste en la capacidad de abordar y resolver desacuerdos de manera constructiva, buscando soluciones que minimicen el impacto negativo y fortalezcan las relaciones. Por ejemplo, en una discusión con un compañero de trabajo, se utilizan estas habilidades para expresar los propios sentimientos de manera assertiva, escuchar su punto de vista y buscar una solución que beneficie a ambos.

Resolución de problemas es la habilidad de analizar una situación, identificar las causas de un problema, generar alternativas de solución y seleccionar la más adecuada. Por ejemplo, ante un proyecto que se retrasa, se utilizan estas habilidades para identificar los factores que están causando el retraso, generar diferentes soluciones y elegir la mejor opción para cumplir con los plazos.

Autoconocimiento es la capacidad de comprender las propias fortalezas, debilidades, emociones, valores y motivaciones. Por ejemplo, al reconocer que se tiende a ser demasiado crítico consigo mismo, se utiliza el autoconocimiento para desarrollar una mayor autocompasión y mejorar la autoestima.

Estas habilidades están estrechamente relacionadas y se complementan entre sí. Por ejemplo, el autoconocimiento te ayuda a negociar de manera más efectiva al comprender tus propias necesidades y límites. El manejo de conflictos te permite resolver problemas de manera más eficiente al abordar los desacuerdos de manera constructiva. Y la resolución de problemas te ayuda a negociar y manejar conflictos al encontrar soluciones creativas.