

TOMA DE DECISIONES, NEGOCIACIÓN Y SOLUCIÓN DE PROBLEMAS

Sesión 2 de 3 · Decido con claridad



¡Bienvenida!

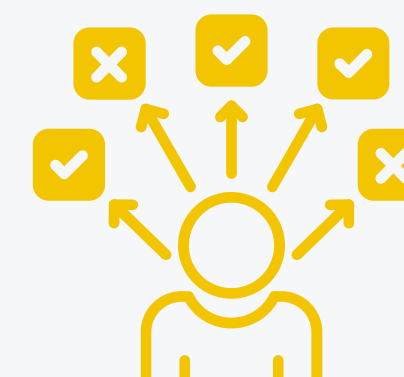
“No decidir también es una decisión, mejor decido yo con información.”

¿Por qué es importante?

Como líderes de nuestra vida y nuestro negocio, tomamos decisiones todos los días. Aprender a decidir con claridad, negociar con seguridad y resolver problemas nos ayuda a avanzar con menos miedo y más confianza.

En esta sesión vamos a:

- Conocer pasos sencillos para tomar decisiones.
- Practicar habilidades básicas de negociación.
- Aprender a resolver problemas de forma estructurada.



Hoy aprenderemos a tomar decisiones con más claridad y a negociar con más seguridad.

Pasos para tomar una buena decisión

Decidir no significa acertar siempre, significa elegir con la mejor información que tengo en el momento.



Identifico la situación

¿Qué necesito decidir realmente? Defino el problema con claridad.



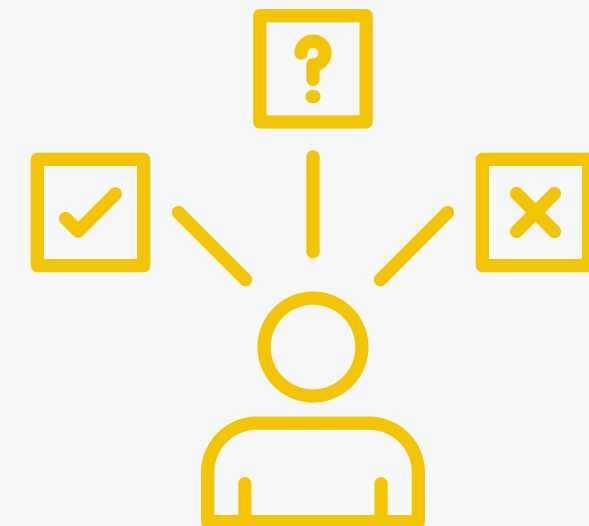
Analizo mis opciones

¿Qué alternativas tengo? ¿Qué gano y qué arriesgo con cada una?



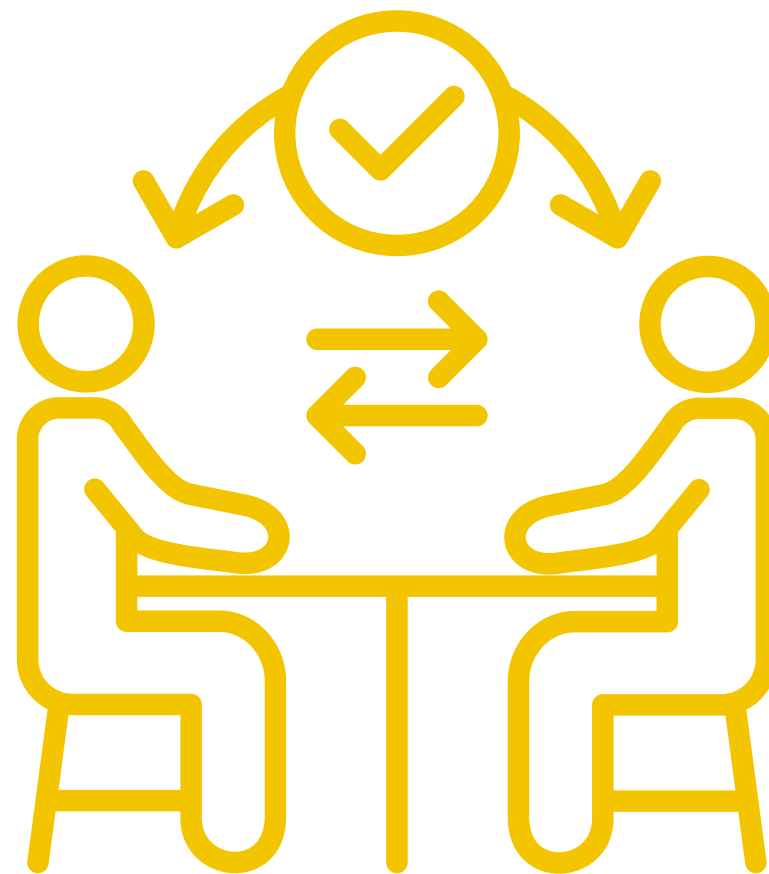
Decido y actúo

Elijo la mejor opción disponible y doy el siguiente paso.



Negociar sin perder

Negociar no es ganarle a la otra persona, es encontrar un acuerdo donde ambas partes salgan beneficiadas.



Preparo mi postura

Sé qué quiero lograr y hasta dónde puedo ceder.

Escucho a la otra parte

Entiendo qué necesita para encontrar un punto medio.

NEGOCIACIÓN JUSTA

Propongo opciones

Ofrezco alternativas concretas, no solo un "no".

Cierro con claridad

Confirmo el acuerdo para que ambas partes lo cumplan.

Un ejemplo de nuestra vida diaria

Alejandra, elabora productos de limpieza.

Un cliente le pidió un descuento muy grande para un pedido grande, tan bajo que ella perdería dinero. Antes, hubiera aceptado por miedo a perder la venta.

Esta vez analizó sus costos, preparó una propuesta intermedia y le explicó al cliente por qué no podía bajar tanto el precio, ofreciendo en cambio un beneficio extra. El cliente aceptó y la relación mejoró.

¿Qué cambió?

- Analizó la situación antes de decidir por miedo.
- Preparó su postura con información real de sus costos.
- Negoció una alternativa justa para ambas partes.



¿Alguna vez aceptaste algo que no te convenía por miedo a decir que no?

Todo problema tiene un método

Cuando enfrentamos un problema con calma y con pasos claros, encontramos soluciones más creativas y efectivas que cuando actuamos desde el miedo o la prisa.

Decidir, negociar y resolver problemas son habilidades que se entrenan, no talentos con los que se nace.



Ejercicio práctico: resuelvo un problema real

20 minutos

En equipos de 3

Hoja y lápiz

Objetivo: Aplicar un método sencillo de solución de problemas a una situación real de mi vida o negocio.

Instrucciones

- 1 Piensa en un problema real que enfrentas actualmente.
- 2 Escribe al menos 3 posibles soluciones, sin juzgarlas todavía.
- 3 Con tu equipo, analiza ventajas y desventajas de cada una.
- 4 Elige la mejor opción y define un primer paso concreto para esta semana.

Preguntas para reflexionar

- ¿Qué opción no había considerado antes?
- ¿Cómo me ayudó el equipo a ver otras salidas?
- ¿Cuál es mi primer paso concreto?

Aprendizaje esperado

Que cada participante aplique el método de solución de problemas a una situación real y defina una acción concreta.

Pequeñas acciones, gran diferencia

Herramientas para decidir y negociar mejor en mi día a día:



Pauso antes de decidir

Evito decisiones impulsivas cuando estoy alterada.



Reviso mis números

Antes de negociar precios, conozco bien mis costos.



Pregunto antes de asumir

Entiendo lo que la otra parte realmente necesita.



Busco el punto medio

No siempre hay que elegir entre todo o nada.



Confirmo los acuerdos

Dejo claro, de preferencia por escrito, lo que se acordó.



Aprendo de cada decisión

Reviso qué funcionó y qué mejoraría la próxima vez.

Lo que aprendimos hoy



Tomar buenas decisiones implica identificar, analizar y actuar.



Negociar bien significa buscar un acuerdo justo, no ganarle a la otra persona.



Resolver problemas con método me da soluciones más claras y creativas.



Estas habilidades se fortalecen con la práctica constante.

Decido con claridad y confianza

Hoy fortaleciste herramientas para decidir, negociar y resolver problemas con más seguridad, en tu vida y en tu negocio.

Mi compromiso para esta semana:

Voy a aplicar los pasos aprendidos para resolver el problema real que trabajé hoy, dando mi primer paso concreto.

