



¿En qué se diferencia de forma clara **Quantum Process** de todos los otros métodos o técnicas de negociación que existen en el mercado de la formación?

A continuación le explicamos las 5 diferencias más importantes de Quantum Process respecto a los otros métodos que se enseñan para mejorar la capacidad negociadora:

1- Desafía el paradigma «ganar-ganar» Hace mucho tiempo que el atractivo principio «win-win» o «todos ganan» domina el paradigma de la negociación empresarial promocionando el acuerdo «justo» para todas las partes. Casi todos los métodos existentes se basan en el principio Win-Win (ganar-ganar) transmitido al oponente. Más info...

Hoy en día no es más que un mantra seductor que usan los negociadores más duros para comprometerle, jugar con sus emociones y aprovecharse de su deseo de llegar a un acuerdo.

En una negociación con una empresa competitiva que aplica un supply system (“entra o no entra”), este sistema hace que usted termine perdiendo para que el otro gane. Los negociadores de las grandes multinacionales son tigres y los sistemas de supply management están pensados para sacar ventaja de los negociadores Win-Win.

Quantum Process desafía esta forma de pensar porque creemos que es la peor manera de llegar a un acuerdo. De hecho, hará que pierda.

2- Rechaza las negociaciones que se basan en emociones y compromisos innecesarios

Los negociadores mejor preparados saben como jugar con sus emociones, aprovecharse de su deseo de llegar a un acuerdo y hacer que se comprometa muy rápidamente en el proceso de negociación sin que ellos lo hagan. Más info...

Quantum Process se basa sistemáticamente en decisiones y contribuye al equilibrio de percepciones.

Se trata de evacuar el descontrol provocado por la emocionalidad y la precipitación de llegar a un acuerdo.

3- Usa el poder del NO

Ojo con manejar cualquier formulación con consonancia negativa y sobre todo nunca ofrecer a la otra parte la posibilidad de no estar de acuerdo: son conceptos básicos en negociación clásica.

Es sorprendente que tantos negociadores quieran ser apreciados y ahorrarle al oponente una decisión difícil. Más info...

A diferencia de los métodos tradicionales (tipo Harvard) que se centran en el «Obtenga el SI» de la forma más rápida, Quantum Process usa el poder del NO.

Es la forma más poderosa de hacer entrar a su oponente en lo racional y tomar decisiones de verdad. En una negociación, el mejor “SI” se obtiene por medio del “NO”.

Con este método, la negociación se define como un acuerdo entre 2 o más partes en el cual cada parte tiene el derecho a decir NO.

4- No usa sistema de cierre

Todos los métodos tradicionales de negociación tienen en parte final un sistema de cierre y transmiten la idea que la negociación termina cuando se sella el acuerdo, es decir cuando se firma el contrato. Más info...

Con Quantum Process nunca se presiona; se deja que la otra parte se sienta segura y confiada.

Es un método circular que no le obliga a llegar al acuerdo a la primera y que le permite empezar de nuevo a negociar desde cualquier ángulo. No hay encerronas y no se usan técnicas tipo “embudo”.

Con este método, una negociación termina sólo cuando usted lo decide.

5- Se centra en metas de acciones y actitud, y no en metas de resultado

Todos queremos resultados. Pero alcanzar objetivos o metas de resultado, es algo que no controlamos de forma segura.

En negociación, fijarse ese tipo de metas es uno de los errores más comunes. Usted puede influir en la decisión de la otra parte pero no puede controlar su última decisión de forma segura. Más info...

Quantum Process es un medio para identificar las actividades y actitudes que puede controlar durante todo el proceso de negociación.

Con este método, los resultados no son objetivos válidos; pero si lo son las metas de comportamiento y actividades.

Con este método, no sigue la actuación clásica del negociador tradicional.