



## COMPETÈNCIA: **NEGOCIACIÓ**

### DEFINICIÓ DE LA COMPETÈNCIA

**CAPACITAT I HABILITATS PER A LA CERCA D'ESTRATÈGIES QUE PERMETIN ARRIBAR A UN ACORD, A UN EQUILIBRI, EN MOMENTS I SITUACIONS DE DESACORD AMB UNA O VÀRIES PERSONES AMB LES QUE S'INTERACTUA**

### ELEMENTS DE LA COMPETÈNCIA

- Conèixer i respectar la màxima d'una negociació integradora: que les dues parts guanyin equitativament en el procés
- Anticipar-se a possibles situacions de desacord, comunicant-se amb les persones amb qui s'interactua
- Mostrar disposició a la cerca de solucions davant el desacord, implicant-se en el procés de forma activa
- Saber posar-se en el lloc de l'altra persona i intentar entendre el perquè del seu posicionament
- Explicar clarament els motius propis per posicionar-se d'una manera determinada
- Aportar propostes que possibilitin que les dues parts en desacord puguin obtenir resultats satisfactoris intentant acostar posicions
- Cercar noves alternatives per a arribar a acords, si és necessari, en forma d'estratègies creatives, constructives i dinàmiques
- Expressar les opinions amb fermesa però sense actituds negatives o agressives
- Intentar generar un clima de confiança, reciprocitat i credibilitat mútua per a facilitar l'acostament de posicions
- Mostrar disposició a renunciar, si cal, a part dels propis interessos o objectius per a facilitar un acord amb les parts implicades