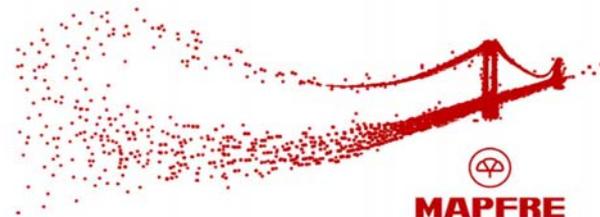




Negociación y liderazgo

¿Qué es ser Grande?

*Ser grande no es sólo una cuestión de tamaño.
Ser grande es una actitud*



 **MAPFRE**
Ser Grande es una Actitud

www.mapfre.com

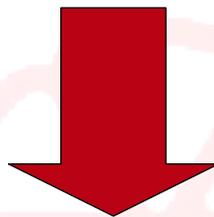
C.G.B.



Líder, ¿nace o se hace?

Negociación y liderazgo

El liderazgo puede ser aprendido



Toma de conciencia

C.G.B.



Líder, ¿nace o se hace?

Negociación y liderazgo

Consciencia

+

Conscientemente
Incompetente

Conscientemente
Competente

-

Inconscientemente
Incompetente

Inconscientemente
Competente

Competencia +

C.G.B.



Líder, ¿nace o se hace?

Negociación y liderazgo

- **En 1955** Sr. Larramendi se hace cargo de la Presidencia de MAPFRE, en ese momento en **quiebra técnica**.

HOY

- **Más de 30.000 empleados en todo el mundo.**
- **Ingresos consolidados de más de 15.000 Millones de Euros.**
- **Liderazgo en España y Latinoamérica.**

C.G.B.



De qué están hechos los líderes

Empédocles, filósofo griego.

Negociación y liderazgo

<h2>Aire</h2> <p>Ideas</p>	<h2>Fuego</h2> <p>Coraje, acción</p>
<h2>Tierra</h2> <p>Estructuras, procesos</p>	<h2>Agua</h2> <p>Personas</p>

C.G.B.



Características liderazgo

Negociación y liderazgo

- ***Visión***
- ***Proactividad***
- ***Capacidad de ejecución***
- ***Mejora continua***
- ***Empatía***
- ***Interés por las personas***
- ***Optimismo***
- ***Capacidad de negociación***

Toma de conciencia

C.G.B.



Características liderazgo

Negociación y liderazgo

- **Visión**

“Se necesita visión de futuro y capacidad de ejecución en el presente”

Xabier de Irala. IBERIA

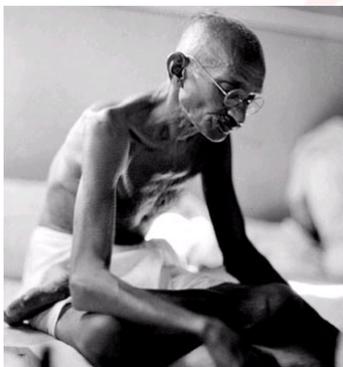
C.G.B.



Visión

Negociación y liderazgo

“ No hay caminos para la paz, la paz es el camino”



Mohandas Karamchand

Gandhi

Víctima del apartheid, se revela contra la violencia y la opresión. Es así como convierte esta lucha en su objetivo personal y en su forma de vida. Tanto es así que vence sus problemas de comunicación y se convierte en uno de los mejores oradores de la Historia.

C.G.B.



Características liderazgo

Negociación y liderazgo

- **Visión**
- **Proactividad**
- **Capacidad de ejecución**

“Se necesita visión de futuro y capacidad de ejecución en el presente”

Xabier de Irala. IBERIA

C.G.B.



Características liderazgo

Negociación y liderazgo

- **Mejora continua**

“La verdadera sabiduría consiste en escuchar y aprender”

José María Castellano. INDITEX

C.G.B.



Mejora continua

Negociación y liderazgo

"Imparto una misma filosofía en todo lo que hago guiado siempre por el espíritu de mejora en las cosas."



Ferrán Adrià

Las investigaciones culinarias se realizan de un modo muy profesional, no es algo tan sencillo como cocinar determinados ingredientes y a ver qué resulta de todo ello, todo se rige bajo un planning de trabajo elaborado metódicamente

C.G.B.



Características liderazgo

Negociación y liderazgo

- **Empatía**
- **Interés por las personas**



EQUIPO

"Un buen líder ha de saber extraer todo el potencial que tiene su gente".

Javier Monzón. INDRA

"Hay que rodearse de personas que en lo suyo sean mejores que tú"

Ana Patricia Botín. BANESTO.

C.G.B.



Optimismo

"Un optimista ve una oportunidad en cada calamidad, un pesimista ve una calamidad en cada oportunidad"



Sir Winston Churchill

Cuando la Unión Soviética firmó un pacto de no agresión con Alemania, y mientras los Estados Unidos seguían proclamando su inamovible neutralidad, Churchill convocó una reunión de su gabinete y con excelente humor dijo: "Bien, señores, estamos solos. Por mi parte, encuentro la situación en extremo estimulante."

C.G.B.



Optimismo

- Optimismo nos permite:
 - Interpretación favorable de los hechos que nos suceden.
 - Confianza en una evolución positiva de acontecimientos.
- Una expectativa de éxito resulta el mejor motor posible

Éxito:

Competencia + Motivación + **OPTIMISMO**

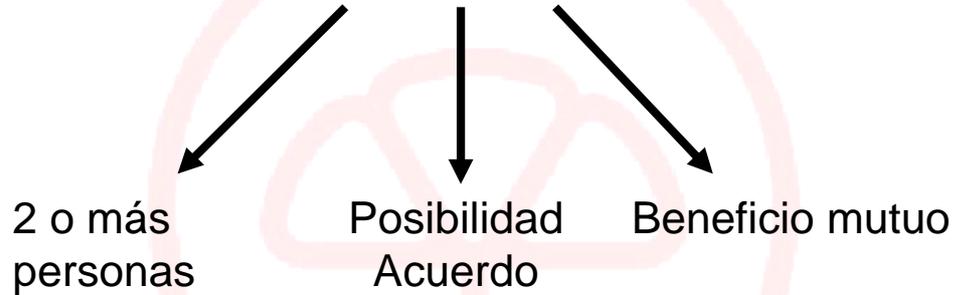
C.G.B.



Negociación

Negociación y liderazgo

Asunto determinado: Negocio



**NECESIDAD CONSTANTE
NEGOCIAR**

C.G.B.



Estilos Negociación

Negociación y liderazgo



C.G.B.



Fases Negociación

Negociación y liderazgo

1 Preparación

Toma de Información
Definir nuestro objetivo
Acotar margen Maniobra

2 Desarrollo

Intercambio de información
Importancia de la comunicación

3 Cierre

Recoger por escrito acuerdo
Posibilidad de ruptura
Análisis

C.G.B.



Factores de éxito en Negociación

Negociación y liderazgo

- Rigor/Firmeza
- Respeto hacia la otra parte
- Empatía
- Confianza
- Asertividad
- Flexibilidad y Creatividad: ALTERNATIVAS

C.G.B.



Factores que influyen en Negociación

Negociación y liderazgo

- Tiempo.
- Necesidad de comprar o vender.
- Número de negociadores.
- Formación.
- Lugar.
- Información previa === Medios.
- Poder.
- MAN.
- Conocimiento de técnicas de venta.

C.G.B.



Conclusión

Negociación y liderazgo

PRESENTAR ALTERNATIVAS
OBJETIVO CONCRETO
GANAR-GANAR

“En todo acuerdo, la otra parte debe quedar igualmente satisfecha”

Florentino Pérez. ACS

C.G.B.



¿Qué busca el mercado?

Negociación y liderazgo

- Capacidad de tomar decisiones.
- Flexibilidad y gran capacidad de adaptación
- Propensión al cambio.
- Capacidad de Negociación.
- Conocimientos globales.

Características personales:

Asume responsabilidad

Controla su vida

Adecuada inteligencia social

Actitud mental positiva

Elevada autoestima y confianza en sí mismo.

“Ningún puesto tiene futuro, el futuro está en la persona que lo ocupa”

Caridad Díaz

C.G.B.



¿Qué busca MAPFRE?

Negociación y liderazgo

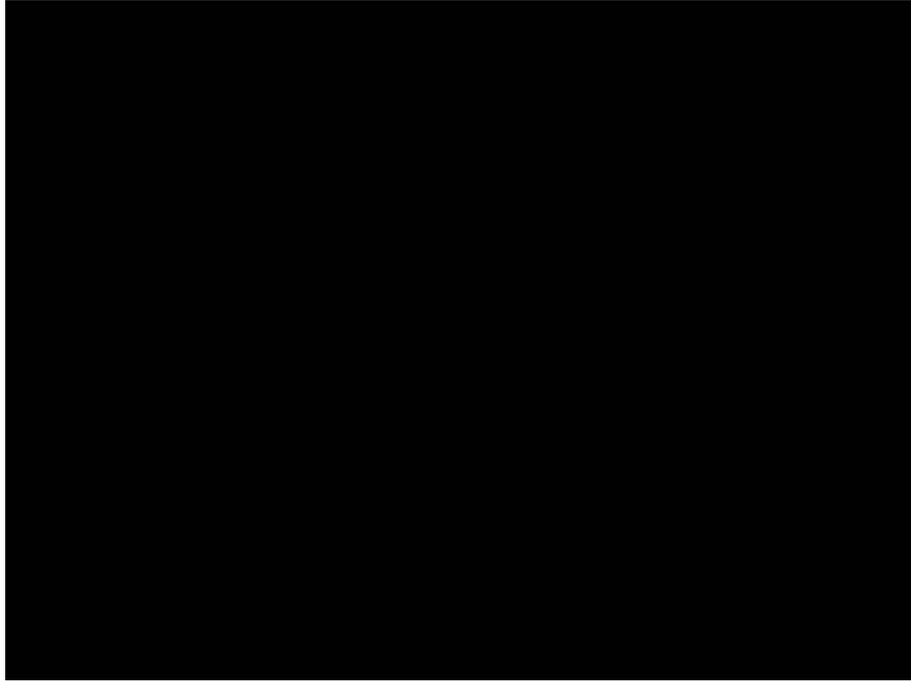
- *Dinamismo.*
- *Empatía.*
- *Orientado a la acción.*
- *Proactividad.*
- *Optimismo.*
- *Orientación al cliente.*
- *Gerentes de su propio negocio*

C.G.B.



Resumen

Negociación y liderazgo



C.G.B.



Negociación y liderazgo

*No lo
desperdiciéis...*

C.G.B.



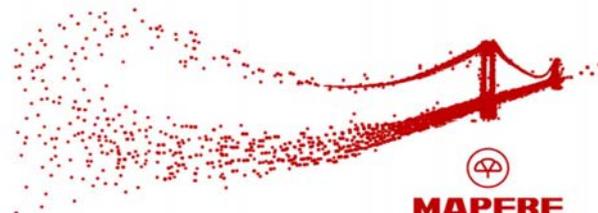
Muchas gracias y mucho suerte para todos

C.G.B.



¿Qué es ser Grande?

*Ser grande no es sólo una cuestión de tamaño.
Ser grande es una actitud*



C.G.B.