

CARTAS DINÁMICAS PARA FACILITADORES Y CAPACITADORES

CARTAS DINÁMICAS JUEGO DE NEGOCIACIÓN



CARTAS DINÁMICAS PARA FACILITADORES Y CAPACITADORES

CARTAS DINÁMICAS JUEGO DE NEGOCIACIÓN



1. ¿QUÉ ES EL JUEGO DE NEGOCIACIÓN?

Es un juego entre equipos y personas basado en los modelos de negociación cooperativa y distributiva. Con este juego se busca evidenciar los comportamientos asociados con la negociación exitosa; además que los participantes mejoren y desarrollen la competencia de negociación.

El propósito del juego es identificar las estrategias de negociación de los participantes y promover un espacio donde se practique las habilidades para negociar; además de identificar los comportamientos que ayudan y no aportan en la negociación; cuáles son sus creencias; cómo negocian, cómo se preparan y qué recursos emplean al momento de negociar. El juego de negociación nos permitirá identificar en qué puntos debemos incidir en la capacitación de los participantes.

CARTAS DINÁMICAS PARA FACILITADORES Y CAPACITADORES

1.1. PROPÓSITO DEL JUEGO

- Identificar la forma cómo negocian los participantes en distintos escenarios y temas.
- Retroalimentar a los participantes sobre la forma en la que negocian y los resultados que se obtienen ante determinado modelo de negociación.
- Capacitar sobre las necesidades identificadas en el desarrollo del juego de negociación.

Este juego nos permitirá analizar y reflexionar sobre la forma en la que los participantes negocian, cómo manejan sus recursos, cómo se comportan y qué decisiones toman al momento de negociar.

1.2. TEMAS QUE SE DESARROLLAN CON EL JUEGO DE NEGOCIACIÓN

- Preparación
- Acuerdos
- Confianza y desconfianza
- Ética
- Paradigmas de negociación
- Coherencia
- Opciones
- Alternativas
- Persuasión
- Credibilidad
- Individualidad versus cooperación
- Valores
- Dar la palabra
- Relaciones interpersonales
- Solución de problemas
- Ganar y perder
- Ganar-ganar
- Argumentos
- Empatía
- Objetivos y metas
- Intereses comunes
- Alternativas y opciones
- Compromisos
- Problema
- Comunicación
- Estrategias y tácticas
- Cierre
- Otros

1.3. CANTIDAD DE CARTAS

Las cartas dinámicas juego de negociación constan de sesenta unidades.

Medidas de las cartas: 8 x 10.5 cm

Color cara anterior: Oro

Color posterior: Oro, Blanco y Negro

CARTAS DINÁMICAS PARA FACILITADORES Y CAPACITADORES

1.4. APLICACIÓN

Las cartas dinámicas juego de negociación se puede usar en las siguientes actividades:

- Sesiones de *coaching* individual y en equipo
- Entrenamiento al personal de ventas
- Capacitaciones sobre la competencia de negociación
- Otras actividades

1.5. CANTIDAD DE CARTAS SEGÚN LAS VARIANTES DEL JUEGO

N.º	VARIANTES DEL JUEGO	CANTIDAD DE CARTAS	TIEMPO APROXIMADO DEL JUEGO
1	NEGOCIACIÓN ENTRE CUATRO EQUIPOS	12	120 minutos
2	NEGOCIACIÓN ENTRE MIEMBROS DE DOS EQUIPOS	20	60 minutos
3	NEGOCIACIÓN INDIVIDUAL	28	60 minutos
	TOTAL	60	4 horas

1.6. POBLACIÓN OBJETIVO

- Los colaboradores que necesitan desarrollar la competencia de negociación
- Personal de ventas
- Psicólogos organizacionales
- Facilitadores
- Capacitadores
- Ejecutivos de ventas
- *Coaches*
- Personal de *call center*
- Promotoras
- Todos los que negocian

1.7. MANERAS DE USO DE LAS CARTAS DINÁMICAS

1. Individual
2. En equipo
3. Entre equipos

1.8. ESTRUCTURA DE LAS VARIANTES DEL JUEGO 1, 2 Y 3

Las variantes del juego tienen la siguiente estructura

1. Instrucciones del juego
2. Negociación 1
3. *Debriefing* 1 (análisis, reflexión y retroalimentación)
4. Preparación para la segunda negociación (entrega del formato de preparación)

CARTAS DINÁMICAS PARA FACILITADORES Y CAPACITADORES

5. Negociación 2
6. *Debriefing* 2 (análisis, reflexión y conclusiones)

2. DATOS DE LAS CARTAS

CARTAS DINÁMICAS JUEGOS DE NEGOCIACIÓN

Contenido del juego: 60 cartas + manual

Autor-Editor

Juan Sarmiento Molina

Calle Juana Alarco de Dammert N.º 162, La Molina, Lima-Perú

Teléfono: (51-1) 348-8929 (ventas)

Correo: juansarmientomolina@gmail.com

Primera edición, setiembre de 2018

Delivery de las cartas dinámicas juego de negociación, en todo el Perú. Teléfonos 997-278-932 / 01-348-8929



Psicología en Acción

HECHO EL DEPÓSITO LEGAL EN LA BIBLIOTECA NACIONAL DEL PERÚ N.º 2018-13124

3. OTRAS CARTAS DINÁMICAS



4. INFORMACIÓN, LUGAR DE EXHIBICIÓN Y VENTA DE LOS MATERIALES

DIRECCIÓN

Calle Juana Alarco 162, Urbanización Covima, La Molina, Lima.

CARTAS DINÁMICAS PARA FACILITADORES Y CAPACITADORES

Altura cuadra 13 de la avenida Constructores.

HORARIO DE ATENCIÓN

Lunes a domingos de 9:00 a. m. a 7 p. m.

TELÉFONOS DE *DELIVERY* A NIVEL NACIONAL

Fijo: 01- 348-8929 / Celular: 997-278-932

CORREO ELECTRÓNICO

atencionalcliente@cartasdinamicas.com

PÁGINA WEB

<https://cartasdinamicas.com>

***Si desea obtener más información sobre nuestros productos, solicite una visita a su empresa.**

OTROS PRODUCTOS DE LA COLECCIÓN			
CATEGORIA	PRODUCTOS	CÓDIGO	INVERSIÓN S/
LIBROS	1. <i>Selección de personal: entrevista por competencias</i>	LB-001	40
CARTAS Y JUEGOS	2. <i>Cartas dinámicas para facilitadores y coaches</i>	CT-001	150
	3. <i>Cartas dinámicas de autoconocimiento e introspección</i>	CT-002	200
	4. <i>Cartas dinámicas debriefing por naturaleza</i>	CT-003	200
	5. <i>Cartas dinámicas juego de negociación</i>	CT-004	200
	6. El juego de la gestión de la capacitación PDP	JG- 001	500
	7. <i>Cartas dinámicas el juego de la ventas</i>	CT-005	
	6. Otros		CT-006

DEPÓSITO EN LA CUENTA BCP SOLES:

JUAN SARMIENTO MOLINA

RUC 10097524454

N.º CTA. AHORROS SOLES BCP 19118873681022

CÓDIGO DE CTA. INTERBANCARIO 00219111887368102259

PARA ADQUIRIR LOS MATERIALES SIGA LOS SIGUIENTES PASOS (LIMA Y REGIONES):

1. Hacer el depósito y enviar la foto del comprobante por WhatsApp al 997278932 o al correo: juansarmientomolina@gmail.com
2. Indicar el nombre y apellidos, además del número de DNI y teléfono de quien recibirá el pedido.
3. Confirmación del envío de su pedido a la oficina de Olva Courier más cercano a su domicilio.

CARTAS DINÁMICAS PARA FACILITADORES Y CAPACITADORES

Sin otro particular, a la espera de sus comentarios y para absolver cualquier consulta sobre la presente.

Atentamente

Juan Sarmiento Molina

Psicología en Acción

Cartas Dinámicas



 Cartas Dinámicas para facilitadores y capacitadores

CARTAS DINÁMICAS PARA FACILITADORES Y CAPACITADORES

Venta de **nuevas herramientas**
para **facilitadores y capacitadores**

DELIVERY
A NIVEL
NACIONAL



C.: 997278932
T.: 01- 3488929

juansarmientomolina@gmail.com
Cartas Dinámicas para
facilitadores y capacitadores



CARTAS
DINÁMICAS

COLECCIÓN CARTAS DINÁMICAS 2017•2018•2019

NUEVAS HERRAMIENTAS
PARA CAPACITACIÓN



INFORMES
C.: 997278932
T.: 01- 3488929
Lima - Perú

Psicólogo
Juan Sarmiento Molina

CARTAS DINÁMICAS PARA FACILITADORES Y CAPACITADORES



CERTIFICACIÓN
EN LA METODOLOGÍA
CARTAS DINÁMICAS

*Entrenando
a Entrenadores*

Aprende nuevas
Herramientas y Metodologías
PARA FACILITADORES

INFORMES E INSCRIPCIONES:
☎ C.: 997278932 T.: 01- 3488929
✉ juansarmientomolina@gmail.com
Lima - Perú

CARTAS
DINÁMICAS
DESARROLLO PERSONAL Y PROFESIONAL

CARTAS
DINÁMICAS
DESARROLLO PERSONAL Y PROFESIONAL



(*) Presentación de las cartas dinámicas en la EXPOCAPITAL HUMANO 2017

CARTAS DINÁMICAS PARA FACILITADORES Y CAPACITADORES



CARTAS DINÁMICAS PARA FACILITADORES Y CAPACITADORES

