

El CEDO i Creacció apleguen una vintena de directius d'empreses al cicle de formació

La iniciativa té voluntat de continuïtat i es va estrenar amb una Jornada de negociació



Les dinàmiques es van fer de manera individual però també va haver-hi treball en grups Foto: Creacció

Creacció (<http://www.creaccio.cat>) i el Consell Empresarial d'Osona (<http://www.cedosona.org>) (CEDO) han encetat un nou Cicle de Formació conjunt amb l'objectiu de fomentar un espai de relació i debat entre les empreses per millorar coneixements i competències. Tal com expliquen en una nota, la primera proposta formativa responia al títol de Jornada de negociació i va tenir lloc al VIT de Vic aquest maig. Vint persones de perfil directiu o bé responsables comercials d'empreses de la comarca d'Osona van ser seleccionats per assistir a la formació subvencionada.

Els formadors, Fran Rojas i Gabriel Ros, van ser els professionals de referència que van impartir els continguts. Ambdós van deixar clar que una negociació eficaç és una competència clau que requereix desenvolupar i posar en pràctica diverses habilitats. És imprescindible practicar l'escolta activa, saber observar el llenguatge no verbal, treballar l'empatia o evitar les ambigüitats i ser flexible i creatiu. En l'àmbit empresarial, Fran Rojas s'ha especialitzat en gestió de grups, lideratge,

comunicació i gestió emocional. Va portar a terme diverses dinàmiques imaginatives en què es va debatre i es van defensar posicionaments contraposats, per després fer cessions i arribar a acords. Durant el matí, va posar el focus en ?negociar sense deixar-se portar per la part emocional, que pot invalidar la conversa, i fer-ho trobant els punts comuns entre la nostra necessitat i la de l'altra persona?.

Per la seva banda, Gabriel Ros ha dedicat 49 anys a treballar per a empreses de Gran Consum, especialment en el sector dels refrigerats, que considera un dels més dinàmics. Expert en negociació, durant la ponència de la tarda Ros va recomanar que en una reunió comercial, ?el 80% del temps? es dediqui sempre a ?explicar al client com l'ajudaràs i quins beneficis obtindrà mitjançant la teva col·laboració?. Va deixar clar que ?no hi ha una fórmula màgica, però sí una sèrie de processos per aconseguir una negociació comercial exitosa?. Per Ros, ?no hi ha cosa que fidelitzi més que resoldre una reclamació, ja que una queixa ben atesa és una oportunitat de negoci?. Va remarcar que ?el negociador ideal té una ment ràpida, però una paciència infinita; cal ser modest i alhora ferm? i va concloure que ?la planificació és la clau per aconseguir l'estratègia fixada?.