



MERCHANTS

Instituto
de Formación
Empresarial

Cámara
Madrid

Serious game de negociación y gestión de conflictos

Descripción general:

Merchants es una experiencia de aprendizaje única que transcurre en la Venecia del Siglo XV. El alumno se convierte en Carlo Vecchio, un joven mercader cuyo objetivo es convertirse en el mayor comerciante de la época mientras aprende de la mano de Leonardo Da Vinci o Machiavelo.

Merchants es un curso *online* de negociación basado en un simulador que recrea 6 casos de negociación reales en los que el alumno pone en práctica sus habilidades para negociar, comunicar eficazmente una propuesta y resolver conflictos.

Merchants está disponible en varios idiomas. Consulta los detalles de disponibilidad con tu Key Account Manager.

Características:

Un programa de formación basado en la metodología *game-based learning*:

- Aplicable y práctico.
- Revolucionario e impactante.
- Adictivo e innovador.
- Aprendizaje experiencial.
- Flexible, rápido y fácil de realizar.
- Divertido y ameno.
- Único.





MERCHANTS

Serious game de negociación y gestión de conflictos

Metodología:

La metodología *game-based learning* desarrollada por Gamelearn combina estos 3 elementos:

- 1. Contenidos de calidad**, equivalentes a un curso presencial de dos días de duración, con un enfoque eminentemente práctico, útil y directamente aplicable al puesto de trabajo.
- 2. Técnicas de *gamification*** como el *storytelling*, *rankings*, niveles o *badges* para convertir el aprendizaje en una experiencia diferente y divertida con el objetivo de generar *engagement* en el alumno.
- 3. Un avanzado simulador** que recrea situaciones "reales" de liderazgo para que el alumno practique en un entorno seguro y sin estrés, al mismo tiempo que recibe *feedback* con áreas de mejora.

Objetivos:

Merchants es un curso *online* de negociación y gestión de conflictos en formato videojuego en el que aprenderás y pondrás en práctica estrategias, técnicas y herramientas para desarrollar y mejorar tus habilidades de negociación y gestión de conflictos.

- Construye confianza y potencia tus habilidades enfrentándote a 6 casos de negociación "reales".
- Entiende la importancia de conocer los intereses de la otra parte.
- Desarrolla técnicas para incrementar tu poder de negociación y crear alianzas de éxito a largo plazo.
- Conoce las claves para preparar y comunicar una propuesta eficazmente.
- Pon en práctica herramientas para incrementar los beneficios derivados de un acuerdo.





MERCHANTS

Serious game de negociación y gestión de conflictos

Programa:

Módulo I: Comprender a la otra parte

Desarrolla las herramientas para la preparación y planificación estratégica de la negociación.

Caso: Solución de conflicto con cliente.

- Los fundamentos de la negociación.
- Claves para construir confianza.
- Cómo evitar errores comunes.

Módulo II: Información e intereses

Conoce las claves del poder relativo en la negociación y descubre cómo manejarlas.

Caso: Negociación de un acuerdo político.

- Estrategias para obtener información.
- Cómo definir objetivos e intereses.

Módulo III: Flexibilidad

Aprende las estrategias para concentrarte en los intereses en vez de en las posiciones y alcanzar acuerdos *win-win*.

Caso: Conseguir un préstamo.

- Cómo enfocarse en intereses y no en posiciones.
- Introducir “variables mágicas” para ampliar el pastel.

Módulo IV: Criterios y procedimientos

Pon en práctica las técnicas necesarias para afrontar con garantías la fase de cesiones y concesiones de una negociación.

Caso: Negociar un acuerdo de inversión conjunta.

- Cómo definir el soporte para negociar.
- Cómo utilizar las variables en la fase de regateo.
- 6 reglas clave para la gestión de las cesiones.
- Empleo de criterios y procedimientos objetivos.

Módulo V: Comunicación

Aprende a escuchar a la otra parte y conocer sus intereses al mismo tiempo que desarrollas tu empatía.

Caso: Negociación entre naciones soberanas.

- Preparación y planificación estratégica.
- Claves para comunicar y presentar tu propuesta.

Módulo VI: Repaso

Repaso y aplicación práctica e integral de los contenidos desarrollados a lo largo del curso.

Caso: Contratación de un capitán.

- Revisión y aplicación de todo lo aprendido.



MERCHANTS

Serious game de negociación y gestión de conflictos

Referencias:

El contenido de Merchants se fundamenta en el “Método Harvard de la Negociación”, diseñado por los profesores Roger Fisher, Bruce Patton y William Ury. Este método se complementa con el modelo de la negociación eficaz desarrollado por el Dr. Chester L. Karrass.

Conocimientos y competencias:

Gracias al simulador se consigue un aprendizaje efectivo de las habilidades a trabajar. El alumno pone a prueba su creatividad y sus capacidades de negociación al mismo tiempo que desarrolla una mentalidad orientada a la colaboración a largo plazo y descubre su influencia e impacto en los resultados de la compañía.

Merchants cubre las siguientes competencias:

- Negociación.
- Aprendizaje continuo.
- Autoconfianza.
- Autocontrol.
- Autoconciencia.
- Búsqueda de información.
- Comunicación eficaz.
- Foco.
- Flexibilidad.
- Gestión de conflictos.
- Impacto e influencia.
- Iniciativa.
- Innovación y creatividad.
- Integridad.
- Liderazgo.
- Orientación a resultados.
- Pensamiento analítico.
- Planificación, organización y coordinación.
- Resolución de problemas.
- Tolerancia a la presión.
- Toma de decisiones.
- Servicio al cliente.





MERCHANTS

Serious game de negociación y
gestión de conflictos

A quién va dirigido:

Merchants está dirigido a cualquier profesional que requiere negociar, resolver conflictos o alcanzar acuerdos en su día a día:

- Fuerzas de ventas.
- Departamento de compras.
- Gestores de equipos y/o proyectos.
- Finanzas y Administración.
- Departamento de Marketing.
- Departamento de Logística.
- Abogados.
- Desarrollo de negocio y alianzas.
- Jefes de equipo.

Funcionamiento:

1. Para jugar a Merchants sólo se requiere de un dispositivo con conexión a Internet.
2. Se puede acceder a través de la plataforma de Gamelearn o incluyendo Merchants como una solución más dentro de tu LMS (Cornerstone, Moodle, SAP Success Factors, ...).
3. Tienes acceso a la información de evolución de tus alumnos y grupos en tiempo real.



¡Bienvenido a la Venecia del Siglo XV!