

La Guía definitiva para conseguir Patrocinadores



Horacio 1. Serie Caminos del Saber.

UNIDAD 2 HERRAMIENTAS PARA LA OBTENCIÓN DE PATROCINIO CULTURAL

Lección 4: Negociación de acuerdos beneficiosos para ambas partes

Descripción: En la última lección, se abordarán las habilidades y técnicas de negociación necesarias para alcanzar acuerdos beneficiosos para tanto los proyectos culturales como los patrocinadores. Los estudiantes aprenderán a establecer metas claras, a manejar objeciones, a crear un ambiente de colaboración y a llegar a acuerdos que satisfagan las necesidades y expectativas de ambas partes.

Esta clase proporcionará a los estudiantes información relevante sobre las estrategias y habilidades necesarias para obtener patrocinio en el ámbito cultural de manera efectiva.

Contenidos

- I. Presentación Habilidades y técnicas de negociación para acuerdos beneficiosos en el patrocinio cultural.
- II. Importancia de definir objetivos claros y realistas para la negociación.
- III. Manejo de Objeciones y Contrapropuestas
- IV. Creando un Ambiente de Colaboración
- V. Llegando a Acuerdos Mutuamente Beneficiosos





I. Presentación Habilidades y técnicas de negociación para acuerdos beneficiosos en el patrocinio cultural.

¡Bienvenidos a la última etapa de nuestro emocionante viaje en el mundo del patrocinio cultural! En esta sección, nos sumergiremos en las profundidades de las habilidades y técnicas de negociación, herramientas esenciales para tejer acuerdos sólidos y mutuamente beneficiosos en el ámbito cultural. Preparémonos para descubrir cómo transformar la negociación en una danza estratégica que beneficie tanto a los proyectos culturales como a los patrocinadores.

La Danza de la Negociación:

Negociar en el ámbito cultural es como dirigir una orquesta, donde cada nota cuenta para crear una sinfonía armoniosa. A lo largo de esta sección, aprenderemos cómo dominar las técnicas que permiten encauzar las conversaciones hacia acuerdos que satisfagan las expectativas y necesidades de ambas partes.

Habilidades para el Éxito en la Negociación:

La negociación exitosa va más allá de la retórica. Exige habilidades sólidas que abarcan la escucha activa, la empatía, la comunicación clara y la capacidad de pensar en soluciones creativas. Descubriremos cómo emplear estas habilidades para convertir las conversaciones en oportunidades fructíferas.

El Arte de Establecer Metas Claras:

El primer paso para una negociación exitosa es establecer metas claras. Aprenderemos cómo definir objetivos realistas y alcanzables para el acuerdo, teniendo en cuenta las metas tanto del proyecto cultural como del patrocinador. Estas metas nos guiarán a través del proceso de negociación de manera efectiva.

Manejo de Objeciones y Contrapropuestas:

Las objeciones son parte natural de la negociación, pero también son oportunidades disfrazadas. Exploraremos cómo abordar objeciones con confianza, transformándolas en puntos de convergencia para un acuerdo sólido. También aprenderemos cómo presentar contrapropuestas persuasivas que promuevan una colaboración efectiva.

Es clave establecer el tono:

“Necesitamos su apoyo si es que vamos a realizar el proyecto en que ambos creemos...”

“ No sería maravilloso si finalmente logramos...”

“Cuando en su momento hablamos de los desafíos que enfrenta la cultura, usted sugirió algunas ideas muy interesantes. Estamos preparados para presentarle como esto se puede llevar adelante”.

Es muy relevante el tono y el clima en que se quiere desarrollar.

Cercanía, sensación de que se comparten cosas (intereses, valores, experiencias)

Sinceridad, NO ACTUE.

Mantener siempre contacto visual, no distraer (se) con papeles, tablas, fotos, powerpoint.

Conducir la conversación hacia el propósito de la visita.

Es el modo de lograr que el patrocinador se mantenga “activo”, evitando que se coloque en la posición de un “observador distante”.

Preguntas correctas, formuladas correctamente pueden mantener la atención en la conversación.

Si puede llevar un powerpoint , pero no abuse. Simpleza. No pida nada aún. Comparte su visión, explique como la propuesta contempla deseos y aspiraciones comunes.

Explique porque su proyecto se articula con las necesidades y deseos de la institución.

Si la suma a pedir es alta seguro habrá observaciones. Trate de anticiparse.

No discuta ni confronte al potencia donante. No se ponga a la defensiva, la actitud correcta es ESCUCHAR para la reflexión.

Mantenga una actitud atenta en todo momento, trate de entender y comprender las aprehensiones del interlocutor.

Si la suma a pedir es alta seguro habrá observaciones. Trate de anticiparse.

No discuta ni confronte al potencia donante. No se ponga a la defensiva, la actitud correcta es ESCUCHAR para la reflexión.

Mantenga una actitud atenta en todo momento, trate de entender y comprender las aprehensiones del interlocutor.

Distintos tipos de objeciones

- **INDIFERENCIA**
– “No me interesa...”
- **ESCEPTICISMO**
– “Yo no creo ...”
- **DISGUSTO**
– “Esto no me gusta...”



Finalmente llegó el momento....

Piense previamente en lo que va a decir.

Recuerde lo que ya ha dicho (idea, tiempos, procesos)

Trate de estar cómodo, que no se note su propia aprehensión.

Puede ocurrir aquí que sea necesario negociar. Debe haber definido previamente hasta que punto puede hacerlo. Recuerde que lo importante no es la donación, sino el tamaño de la misma.

Creando un Ambiente de Colaboración:

La negociación exitosa se construye sobre un terreno de respeto mutuo y colaboración. Aprenderemos a fomentar un ambiente donde ambas partes se sientan valoradas y escuchadas. Esta atmósfera propicia la confianza, la apertura y la posibilidad de generar acuerdos duraderos.

Llegando a Acuerdos Mutuamente Beneficiosos:

La culminación de la negociación es un acuerdo que beneficia a ambas partes por igual. Exploraremos técnicas para lograr acuerdos ganar-ganar que satisfagan las necesidades y expectativas de los involucrados. Aprenderemos a identificar soluciones creativas que amplifiquen el impacto cultural y empresarial.

II. Importancia de definir objetivos claros y realistas para la negociación.

En esta sección, exploraremos un pilar fundamental en cualquier negociación exitosa: la definición de objetivos claros y realistas. Preparémonos para entender por qué establecer metas concretas es esencial para dirigir nuestras conversaciones hacia acuerdos que beneficien a ambas partes.

La Base para una Negociación Efectiva: Objetivos Claros

Imagina que estás navegando en un barco sin un destino específico. La negociación sin objetivos claros es como esa travesía incierta. Al definir objetivos claros, trazamos el camino que queremos recorrer en la negociación. Esto no solo nos guía, sino que también nos ayuda a comunicar nuestras intenciones de manera efectiva.

La Relación entre los Objetivos y el Éxito

Los objetivos no son solo puntos de llegada; son los cimientos del éxito. Al identificar lo que buscamos lograr, creamos un estándar de medición para evaluar si el acuerdo es beneficioso. Esto asegura que nuestras acciones estén alineadas con nuestros intereses y que no perdamos de vista la visión general.

Definiendo Objetivos Realistas

Objetivos realistas son aquellos que se pueden alcanzar dentro de las limitaciones de la situación. Definir metas fuera de alcance puede llevar a frustración y a conversaciones improductivas. La

realidad de las capacidades y circunstancias de ambas partes debe ser considerada para que los objetivos sean alcanzables.

Cómo Definir Objetivos Efectivos:

Específicos: Cuanto más precisos sean los objetivos, más claro será el camino hacia el acuerdo. En lugar de "obtener financiamiento", es mejor apuntar a "obtener \$X de financiamiento para el evento Y".

Medibles: Los objetivos deben ser cuantificables. Así, se pueden evaluar y ajustar en función de los resultados reales.

Alcanzables: Los objetivos deben estar dentro del alcance de lo que es posible. Establecer metas inalcanzables solo lleva a la desilusión.

Relevantes: Los objetivos deben ser relevantes tanto para el proyecto cultural como para el patrocinador. Deben contribuir al éxito mutuo.

Temporalmente Definidos: Establecer un plazo para lograr los objetivos brinda un sentido de urgencia y claridad en la negociación.

En resumen, la definición de objetivos claros y realistas es como trazar un mapa antes de un viaje. Nos permite navegar por la negociación con dirección y propósito. En la próxima sección, exploraremos cómo enfrentar y superar las objeciones durante la negociación, una habilidad esencial para alcanzar acuerdos sólidos y beneficiosos en el patrocinio cultural.

III. Manejo de Objeciones y Contrapropuestas

En esta sección, nos sumergiremos en el emocionante mundo del manejo de objeciones y contrapropuestas, dos herramientas esenciales para convertir las conversaciones desafiantes en oportunidades para un acuerdo sólido y mutuamente beneficioso. Prepárense para dominar estas habilidades y convertirse en verdaderos maestros en la negociación.

Desmitificando las Objeciones:

Las objeciones son como piedras en el camino de la negociación. Pero en lugar de evitarlas, aprenderemos a utilizarlas como trampolines para un acuerdo exitoso. Las objeciones son oportunidades para obtener claridad, entender las preocupaciones y llegar a soluciones que beneficien a ambas partes.

Técnicas de Manejo de Objeciones:

Escucha Activa: Escuchar atentamente las objeciones permite comprender las preocupaciones del otro lado y responder de manera adecuada. La empatía juega un papel crucial aquí.

Preguntas Clarificadoras: Hacer preguntas que amplíen la comprensión de la objeción. Esto brinda la oportunidad de abordar los problemas de manera específica.

Presentación de Evidencia: Utilizar datos y hechos para respaldar tus argumentos y disipar preocupaciones infundadas.

Reformulación Positiva: Reformular la objeción en una afirmación positiva. Por ejemplo, si se plantea un problema de presupuesto, podríamos decir "Entiendo que el presupuesto es una preocupación, ¿qué tal si exploramos alternativas creativas?".

Contrapropuestas Persuasivas:

Una vez que se ha manejado una objeción, es momento de presentar contrapropuestas que aborden las preocupaciones de manera efectiva. Una contrapropuesta debe ser lógica, centrada en los intereses de ambas partes y, preferiblemente, brindar valor adicional.

Enfrentar la Objeción al Precio:

Una objeción común es el precio. Aprenderemos a abordar esta preocupación presentando el valor único que el patrocinador obtendrá a través de la colaboración y cómo esto justifica la inversión.

Ejercicio de Simulación de Manejo de Objeciones:

Para poner en práctica lo aprendido, participaremos en un ejercicio de simulación de manejo de objeciones. A través de escenarios realistas, practicaremos cómo abordar las objeciones de manera efectiva y cómo presentar contrapropuestas persuasivas.

Al dominar el manejo de objeciones y contrapropuestas, estamos un paso más cerca de convertirnos en auténticos maestros en la negociación. En la siguiente sección, exploraremos cómo crear un ambiente de colaboración durante la negociación y cómo lograr acuerdos que beneficien tanto a los proyectos culturales como a los patrocinadores.

IV. Creando un Ambiente de Colaboración

En esta sección, exploraremos la importancia de crear un ambiente de colaboración durante la negociación. Descubriremos cómo establecer una comunicación abierta y respetuosa que promueva la confianza mutua y facilite la búsqueda de soluciones beneficiosas para ambas partes.

La Clave de la Colaboración: Ambiente Positivo

Imagina una conversación en la que ambas partes se sienten escuchadas y valoradas. Ese es el ambiente de colaboración que buscamos crear en la negociación. En lugar de ser una lucha de intereses, se convierte en una búsqueda conjunta de soluciones.

Cómo Fomentar la Colaboración:

Escucha Empática: Escuchar no solo las palabras, sino también el tono y las emociones detrás de ellas. Esto crea un ambiente donde ambas partes sienten que sus preocupaciones son tomadas en serio.

Comunicación Clara: Expresar tus pensamientos de manera clara y respetuosa. Evitar ambigüedades y malentendidos fomenta la confianza.

Fomento de Ideas: Invitar a ambas partes a contribuir con ideas y soluciones. Esto muestra que ambas perspectivas son valoradas y contribuyen al proceso.

Evitar el Enfoque en Ganar-Perder: Cambiar el enfoque de "quién gana" a "cómo podemos ganar juntos". Esto promueve una mentalidad de colaboración en lugar de confrontación.

Generando Confianza Mutua:

La confianza es un componente clave en cualquier colaboración exitosa. Mostrar integridad, cumplir con los compromisos y ser transparente en la comunicación ayudará a construir y mantener la confianza.

Aprendiendo de los Conflictos:

Los conflictos son inevitables en cualquier negociación. Sin embargo, en un ambiente de colaboración, los conflictos pueden ser oportunidades para encontrar soluciones más creativas y robustas.

Ejercicio de Dinámica de Colaboración:

Para aplicar lo aprendido, participaremos en un ejercicio de dinámica de colaboración. A través de situaciones simuladas, practicaremos cómo crear un ambiente que promueva la colaboración y cómo abordar los desafíos que puedan surgir.

Al dominar la creación de un ambiente de colaboración, estaremos un paso más cerca de convertirnos en auténticos maestros en la negociación en el patrocinio cultural. En la siguiente sección, exploraremos cómo llegar a acuerdos mutuamente beneficiosos que satisfagan las necesidades y expectativas de ambas partes.

V. Llegando a Acuerdos Mutuamente Beneficiosos

En esta sección, exploraremos el emocionante proceso de llegar a acuerdos que sean beneficiosos tanto para los proyectos culturales como para los patrocinadores. Prepárense para aprender cómo transformar la negociación en una oportunidad para el éxito mutuo.

El Arte de Llegar a Acuerdos Ganar-Ganar

Imagina una negociación en la que ambas partes se sienten como ganadoras. Ese es el objetivo de un acuerdo ganar-ganar, donde se logra satisfacer las necesidades y expectativas de ambas partes de manera equitativa.

Identificando Puntos de Convergencia:

Para llegar a un acuerdo mutuamente beneficioso, es esencial identificar los puntos de convergencia. Estos son los aspectos en los que ambas partes están de acuerdo y pueden formar la base del acuerdo.

Generando Soluciones Creativas:

Llegar a un acuerdo no siempre significa ceder en ciertos puntos. A través de la creatividad, podemos encontrar soluciones innovadoras que aporten valor adicional a ambas partes. Esto va más allá del financiamiento y puede incluir promoción cruzada, colaboraciones en eventos y más.

Negociando Más Allá del Precio:

Si bien el financiamiento es importante, no es el único factor en la negociación. Exploraremos cómo negociar términos adicionales que generen valor, como la duración de la colaboración, el alcance de la visibilidad del patrocinador y otros aspectos que pueden beneficiar ambas partes.

Evaluación de Acuerdos Beneficiosos:

Una vez que se ha llegado a un acuerdo, es esencial evaluarlo para asegurarse de que cumple con los objetivos y necesidades de ambas partes. Esto incluye revisar los términos y asegurarse de que sean aplicables y realistas.

Al dominar la habilidad de llegar a acuerdos mutuamente beneficiosos, habremos completado nuestro viaje en el mundo de la negociación en el patrocinio cultural.

No dejes de mirar nuestro curso de continuidad de la serie Camino de Virgilio titulado: El ABC del Patrocinio Cultural. Es un curso de especialización, con ocho lecciones en vídeo, material de lectura, ejercicios y, a solicitud, certificación y evaluación. Más información disponible en:

