

## **Case Study: Negotiation Competency Development Project for Project Managers, under the *PMI Project Manager Competencies Development Framework*.**

*After self evaluation tool design, based on PMCD Framework, PMvalue specialists designed the Negotiation competency training activity based on real company cases:*

- *Negotiation and the Triple Constrain in Project Management.*
- *8 Components: Who - What - Where - When - With - How - Strategy - Tactic*
- *8 Phases Process: Preparation - Justification - Signals - Proposals - Reformulation (Counterproposals) - Interchange - Close - Agreement*

**Industry:** Software Development.

**Client Company:** Important Software Development Organization (Infrastructure Management and Creative Services) with presence in L.A., USA and U.K.

### **Value Delivered:**

Improvement in the internal and external negotiation approach, with a more professional focus avoiding “fixing a hole for creating another one”.

**Service Provided:** Design through “focus group” of pre-training self-assessment grid, customer cases study relieve (one internal and other external), training with design of own cases, and post training follow up, of the Negotiation Personal Competency, for different Business Units Project Managers and Leaders.

**Challenge:** Incorporate into participants a methodology of internal and external negotiation in two aspects: components and process; developing a more proactive focus with consequences projection.

### **Solution**

With the participation of the students, the PMO Manager and the Talent Development Career Manager, several real cases and the regular approach used were discussed and analyzed; and after the training, the self assessment was done, beginning to develop the win-win negotiation principle, and a more strategic and professional focus in matter.

### **Result**

Participants developed a Negotiation Methodology nonexistent until that moment; creating the compromise to practice it conscientiously, for later to be it part of regular management practices.

## Caso de Éxito: Proyecto de Desarrollo de la Competencia de Negociación de Gerentes de Proyecto según el *Project Manager Competencies Development Framework* del PMI.

*Diseño de una autoevaluación según el PMCD Framework, y sobre la base de casos reales de la Empresa se realizó una actividad de capacitación referida a la competencia de Negociación:*

- *Negociación y la Triple Restricción en Proyectos.*
- *Componentes: Quién - Qué - Dónde - Cuándo - Con qué - Cómo - Estrategia - Táctica.*
- *8 Fases del Proceso: Preparación - Argumentación - Señales - Propuestas - Reformulación (Contrapropuestas) - Intercambio - Cierre - Acuerdo.*

**Industria:** Desarrollo de Software.

**Compañía Cliente:** Importante y destacada organización de Desarrollo de Software (servicios creativos y gerenciamiento de infraestructura) con presencia en Latinoamérica, USA y UK.

### **Valor Generado:**

Mejora en el abordaje de negociación interna y externa, con un enfoque más profesional que evite “tapar un agujero para destapar otro”.

**Servicios Provistos:** Diseño a través de “focus group” de grilla de autoevaluación pre capacitación y el relevamiento de casos propios (interno y externo), dictado de la capacitación, y seguimiento en el campo post entrenamiento, de la Competencia Personal de Negociación de los Líderes y Gerentes de Proyecto de diferentes Unidades de Negocio.

**Desafío:** Incorporar en los participantes una metodología de negociación interna y externa en dos aspectos: componentes y proceso, desarrollando un enfoque más proactivo y anticipatorio y con proyección de consecuencias.

### **Solución**

Con la participación de los involucrados, del Gerente de la PMO y del Gerente de Carrera y Desarrollo de Talento, se discutieron y analizaron casos reales y el modo de abordaje de resolución habitual; para luego de la capacitación, efectuar una Autoevaluación individual, comenzando a desarrollar en los participantes el principio de negociación ganar / ganar, y un planteamiento más estratégico y profesional en la materia.

### **Resultado**

Los participantes desarrollaron una metodología de Negociación inexistente hasta ese momento, quedando el compromiso por su parte de practicarla en forma conciente, para luego incorporarla como parte de la gestión, ya en forma innata.