

BENTADRAMA

FORJANDO LA NEGOCIACIÓN



Bentadrama es una formación personalizada, creada en colaboración con el Grupo Bentas, que transforma la negociación en una experiencia vivencial. Desde el primer contacto por correo electrónico, donde se establece la identidad y los beneficios, hasta el encuentro presencial, el programa enfatiza el "aquí y ahora".

En las sesiones de Bentadrama, se desglosan y ensayan cada etapa de la negociación. Se aprende a gestionar las emociones propias y a interpretar las del cliente, habilidades cruciales para el éxito en la venta. Apropox, la empresa detrás de Bentadrama, desafía la idea de que la venta es un talento innato.

A través del aprendizaje experiencial, el cuerpo se convierte en el principal receptor de conocimiento, potenciando el instinto y asegurando una retención duradera. Bentadrama eleva el arte de la venta, proporcionando a las participantes herramientas para dominar cada escena con confianza y convicción.

Metodología:

En la negociación, la apariencia influye notablemente; la percepción del cliente es crucial para la venta. Es vital que los negociadores interpreten el lenguaje corporal: posturas, tensiones, miradas y gestos. Luego, se analiza la conexión, empezando por la espacio de seguridad, observar este espacio permite comprender la situación y ganar control al manipularlo. Al practicar las escenas se revela la magia de la formación, explorando roles, palabras, tonos y silencios diversos. Al entrenar la mirada externa, el participante descubre sutilezas antes ignoradas, y al asumir roles de cliente o vendedor, la escena se internaliza como experiencia vívida.

Elementos clave:

- **Conciencia Corporal:**
 - o Se enfatiza la importancia de la expresión corporal en la negociación, enseñando a los participantes a leer su propio lenguaje corporal y el de sus clientes.
 - o Se exploran conceptos como la espacio de seguridad y su manejo para fortalecer la conexión con el cliente.
- **Simulación y Role-Playing:**
 - o A través de la simulación de situaciones de negociación, los participantes experimentan diferentes roles, palabras y tonalidades, lo que les permite desarrollar una comprensión más profunda de la dinámica de la venta.
 - o Esta práctica experiencial facilita la internalización de las habilidades de negociación como si fueran experiencias reales.

Beneficios:

- **Fortalecimiento del Equipo:** Mejora la comunicación y la colaboración entre los participantes.
- **Desarrollo de Roles:** Amplía la capacidad de adaptación y la flexibilidad en la negociación.
- **Empatía Profunda:** Facilita la comprensión y la conexión emocional con los clientes.
- **Venta-Relación:** Se explora la interconexión entre la venta y las relaciones interpersonales.
- **Alivio del estrés:** El asimilar nuevos roles supone proteger la mente, cuerpo y ánimo, y de paso se alivia el peso de la mochila.





Organización:

- Duración: 4.5 < 6 horas totales.
- Sesiones: 3 sesiones semanales de 1,5 < 2 horas cada una.
- Se realiza una reunión previa entre organizadores y facilitador para adaptar el programa a las necesidades del grupo.

Fundamentos:

- Bentadrama se basa en técnicas de teatro y psicodrama, adaptadas al contexto de la negociación por Iurgi Etxebarria.
- El programa se ha desarrollado en colaboración con Grupo Bentas, incorporando sus conocimientos y experiencias.
- Se garantiza la atención individualizada y el apoyo continuo a las participantes.
- Se realiza una evaluación post-curso para optimizar el programa.

Materiales:

- Los materiales para los ejercicios son proporcionados por Apropox.
- Los organizadores son responsables de proporcionar los materiales específicos para las escenas de venta o negociación.

Si buscan fortalecer su comprensión de estas materias, los invitamos a consultarnos. Sus dudas alimentan nuestra curiosidad, y juntos construiremos un conocimiento que nos beneficie a todos.