



CENTRO EUROPEO DE EMPRESAS INNOVADORAS

OBTENER EL SÍ EN LA NEGOCIACIÓN: NEGOCIANDO MÁS QUE NUNCA

Introducción



¿A QUIÉN LE GUSTA NEGOCIAR?

¿Quién se considera buen negociador?

¿Cómo se aprende a negociar?

Introducción



- **NEGOCIACIÓN:** Proceso que permite obtener ventajas de una interacción en la que dos o más partes en desacuerdo buscan un resultado satisfactorio mediante una acción conjunta.
- Para que haya negociación debe existir:
 - Conflicto de intereses.
 - Ausencia de normas o leyes que resuelvan ese conflicto.
 - Preferencia de las partes por encontrar un acuerdo antes que por romper la relación.

Introducción



VENTAJAS DE NEGOCIAR

- Obtener acuerdos que de otra forma no podrías obtener.
- Establecer relaciones positivas y duraderas.

Ojo: damos por hecho que cumplimos los acuerdos.

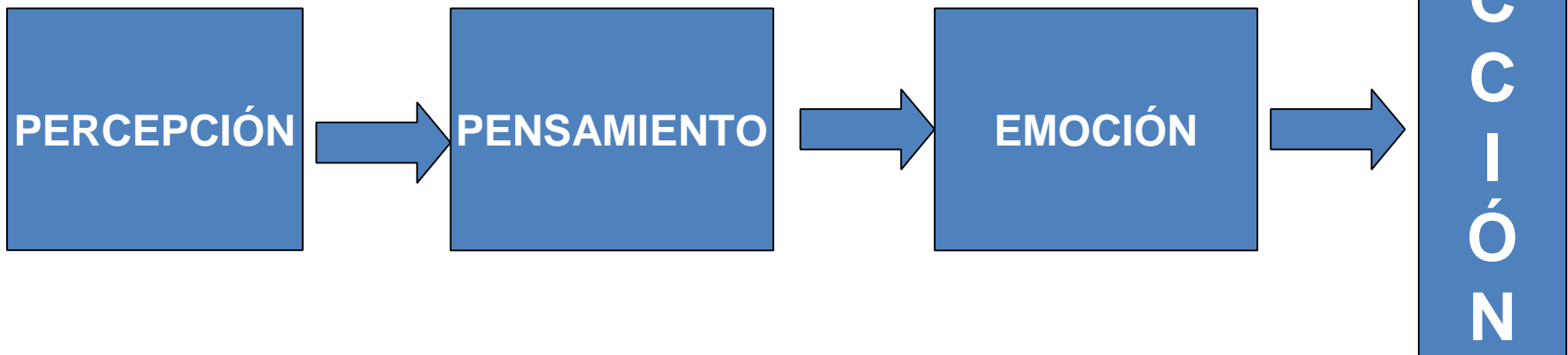
¿ DESVENTAJAS ?

- Posible coste tiempo, económico y emocional.
- ¿En qué cedo?
- ¿Qué piensa la otra parte? Ni idea..
- Cuesta mantener actitud cooperativa todo el tiempo.
- Puedo acabar insatisfecho.
- Nunca sale como la preparas.

¿Cómo soy negociando?



- Para los demás... ERES LO QUE HACES
- HACES LO QUE SIENTES
- SIENTES LO QUE PIENSAS
- PIENSAS EN FUNCIÓN DE LO QUE PERCIBES... sea cierto o no.



¿Quién gana en una negociación?



- ¿En qué términos valoramos si una negociación ha sido exitosa?



DESARROLLO DE LA NEGOCIACIÓN: FASES



PREPARACIÓN

Búsqueda de información
Escribir objetivo de la negociación

DESARROLLO

Exposición de propuestas/ofertas
Intento de aproximación

ACUERDOS Y CONCLUSIONES

Concesiones y alternativas
Compromisos y acuerdos (escritos!)

DESARROLLO DE LA NEGOCIACIÓN: FASES



PREPARACIÓN

Identificar nuestras propias motivaciones e inferir las del contrario.

Adaptar la oferta de negociación a las necesidades de ambos.

Prever con suficiente antelación las posibles objeciones.

Preparar la estrategia argumental y demostrativa.

Comprueba tu preparación



Listado de tareas a realizar durante la preparación de la negociación:

1. Establecer objetivos propios.
2. Inferir, cuáles serán los objetivos de la otra parte.
3. Elaborar un listado de argumentos favorables a nuestra posición
4. Elaborar un listado de argumentos desfavorables a nuestra posición y definición de la forma de rebatirlos.
5. Crear un listado de preguntas que nos interesa formular
6. Redactar textualmente la primera propuesta a formular en la Negociación
7. Reflexionar acerca de las posibles tácticas a emplear en la Negociación
8. Pensar creativamente para la generación de nuevas variables de intercambio en la Negociación
9. Negociaciones grupales: elegir a los representantes del grupo y asignarles los roles o tareas
10. Recabar la máxima información posible acerca de la otra parte negociadora: quién le representará, situación económica, posibilidad de negociar el tema que tratarán con nosotros con otras personas, etc...
- 11. Desarrollar/mejorar nuestra M.A.A.N**

DESARROLLO DE LA NEGOCIACIÓN: FASES



DESARROLLO

- 1.- Crearemos el clima adecuado
- 2.- Decidiremos nuestras primeras palabras, gestos y posturas
- 3.- Luego, PREGUNTAREMOS, PREGUNTAREMOS Y PREGUNTAREMOS Y LUEGOÍ .ACLARAREMOS CUALQUIER DUDA DE SU POSTURA.

Inicio

- 4.- Matizaremos el contenido y alcance de nuestras pretensiones, abriendo más si cabe todo el abanico de aspectos negociables

NOTA INFORMATIVA: es inevitable que aparezcan los primeros síntomas de recelo, encasillamientos y discrepancias.

Es vital que surjan y es señal de que van a disolver.



TANTEO Y
RECONOCIMIENTO

DESARROLLO DE LA NEGOCIACIÓN: FASES



DESARROLLO

- 5.- Argumentación que fortalezca nuestra tesis y debilite la Contraria.
- 6.- Resistencia a la fatiga, tolerancia a la frustración, y todas las habilidades posibles al servicio del futuro acuerdo.

LA DISCUSIÓN

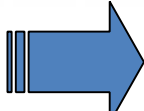
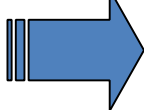


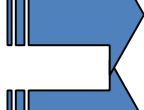
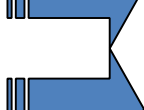


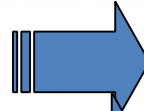
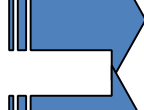

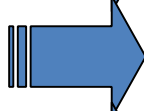

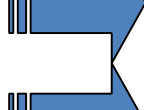


ACUERDOS Y CONCLUSIONES

- 7.- Propuestas parciales e intercambios.
- 8.- Propuestas globales e intercambio final.
- 9.- Acuerdo o cierre

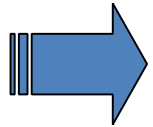
DESENLAZADO

LAS TÁCTICAS

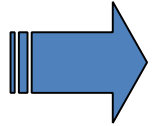


- 1  Estrategia de penetración
- 2  La objetivación del conflicto
- 3  La improvisación
- 4  Una retirada a tiempo
- 5  Un día después
- 6  El bueno y el malo
- 7  Ofrecer “mucho” o “poco”
- 8  Venda barato pero hágase famoso
- 9  El arca de Noé
- 10  El enlace
- 11  Viudas y h́uerfanos
- 12  La pluma en el aire
- 13  Aquí no hay autoridad
- 14  No podemos hacerlo
- 15  Mamá Hubart
- 16  Arriba y abajo

La satisfacción final en el proceso



GANAR-PERDER



GANAR-GANAR

Vd. Elige: aprender de las consecuencias es la mejor lección para cambiar de estrategia.

¡Suerte y a negociar!



equipo humano s.l.

Equipo Humano SL

Avd. Maestro Rodrigo 107 Bloque D Ptaz^a
46015 Valencia

www.equipo humano.net

eqh@equipo humano.net