

NEGOCIACIÓN



Módulo 3

GENERALIDADES

- La negociación es una actividad sin ceremonias que desarrollamos cuando se trata de conseguir algo que necesitamos o deseamos de otra persona.

FACTORES DE UNA NEGOCIACIÓN



- Actores
- Conflicto
- Búsqueda o Voluntad de Acuerdo

LA NEGOCIACIÓN ES...

**Un proceso de
resolución de problemas,
en el cual dos o más partes
discuten voluntariamente sus diferencias,
intentando alcanzar un acuerdo o arreglo
conjunto sobre ellas.**

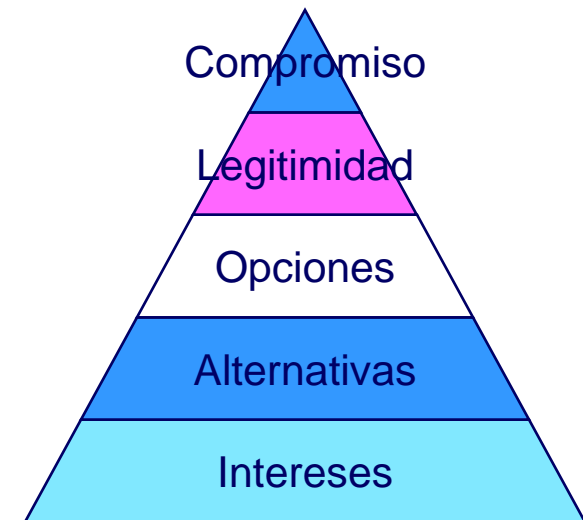
ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN

- Marco de nuestras negociaciones
- Guía para prepararnos, negociar y analizar el acuerdo.



ETAPAS DE LA NEGOCIACIÓN

- Preparación
- Desarrollo
- Implementación

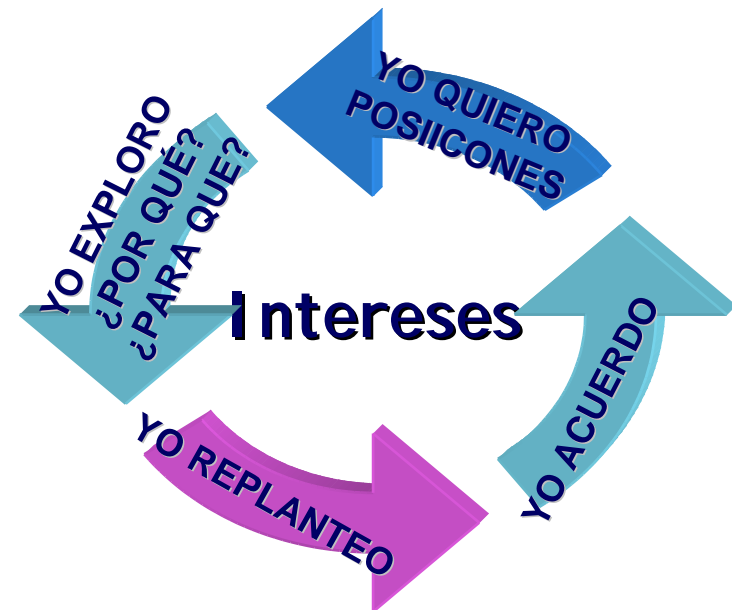


TIPOS DE NEGOCIACIÓN

NEGOCIACIÓN POR POSICIONES



NEGOCIACIÓN POR INTERESES



NEGOCIACIÓN POR POSICIONES



La dinámica de este tipo de negociación se basa en:

- Planeamiento de una serie de posiciones iniciales establecidos por las partes "YO QUIERO..."

NEGOCIACIÓN POR POSICIONES



- Concesiones recíprocas hasta que se llega a un punto de contacto "YO CONCEDO..."

NEGOCIACIÓN POR POSICIONES



- Acuerdo, impasse o finalización de la negociación.

I NCONVENIENTES DE LA NEGOCIACIÓN POR POSICIONES

- a. Conduce a resultados pobres**
- b. Contribuye con frecuencia al deterioro de las relaciones entre las partes**

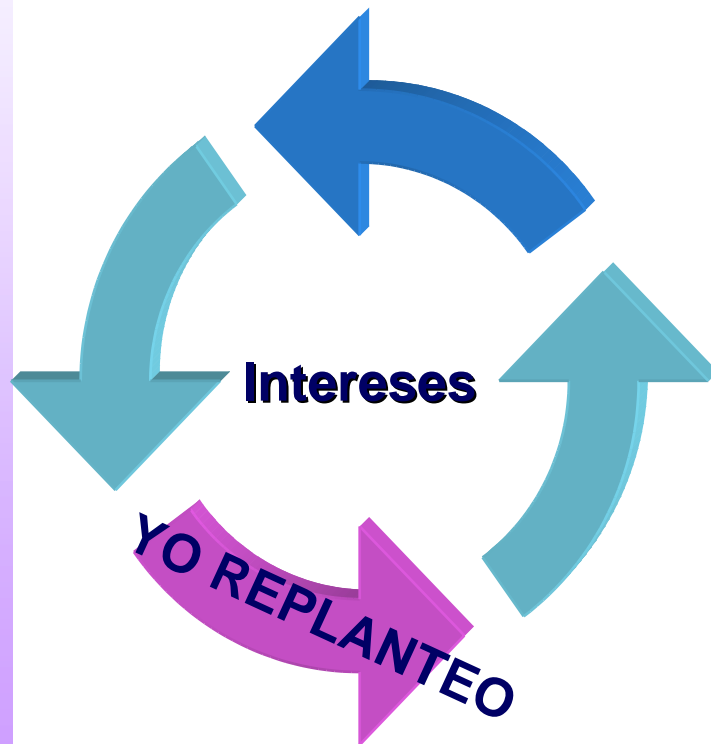
NEGOCIACIÓN POR INTERESES



Si tomamos en cuenta que la posición se traduce como un "yo quiero":

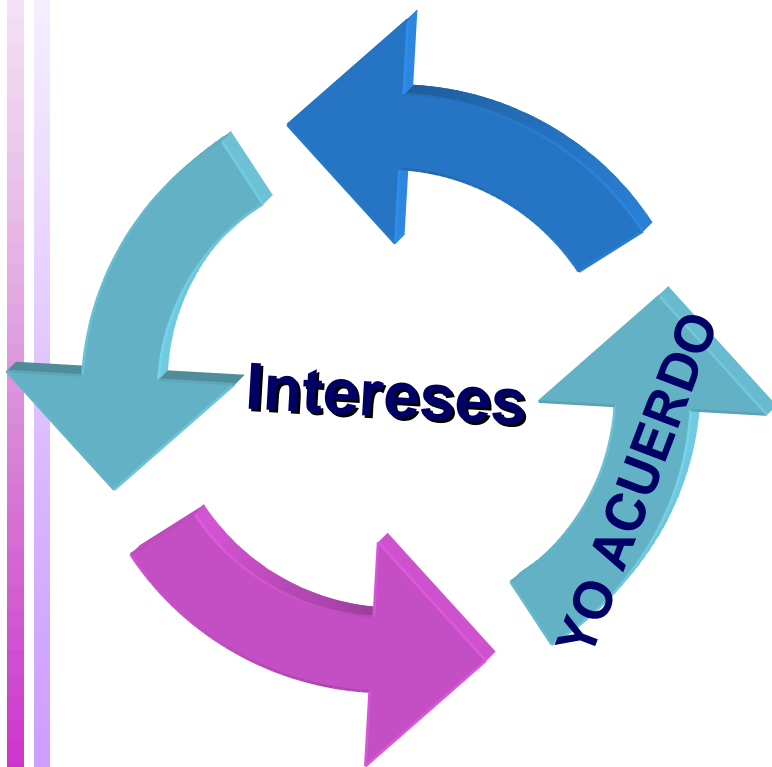
- Una forma inicial de explorar los intereses es preguntarnos y preguntar al otro el ¿por qué? y el ¿para qué? de las posiciones.

NEGOCIACIÓN POR INTERESES



- Cuando hemos identificado nuestros intereses y los de la otra parte, lo que sigue es negociar en base a ellos. Es ahí donde se replantea el problema en términos de intereses de las partes.

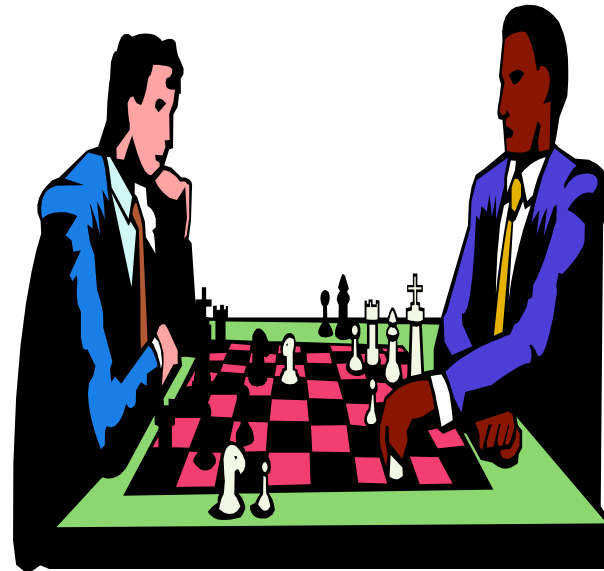
NEGOCIACIÓN POR INTERESES



- Encontrar juntos una solución justa, satisfactoria y eficiente en relación a las necesidades y preocupaciones reales.

MÉTODO DE LA NEGOCIACIÓN POR INTERESES

- Separa a las
personas del
problema

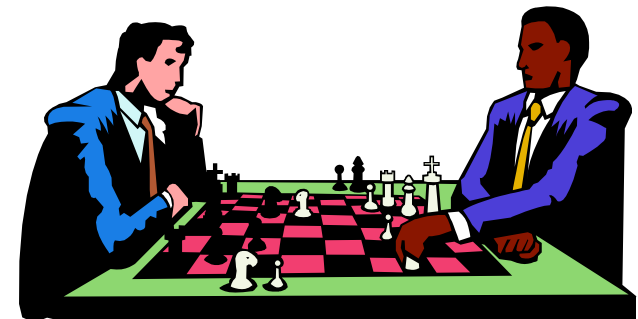


- Separa a las personas del problema

PERCEPCIONES

EMOCIONES

COMUNICACIÓN



MÉTODO DE LA NEGOCIACIÓN POR INTERESES



- Se concentra en los intereses y no en las posiciones

MÉTODO DE LA NEGOCIACIÓN POR INTERESES



- Insiste en usar criterios objetivos

DIFFERENCIA ENTRE *POSICIONES* E INTERESES

- **POSICIÓN:** El pedido/demanda inicial en una negociación ("Yo quiero S/.1,000 para acordar").
- **INTERES:** La razón -- por qué la parte toma esa posición ("Necesita plata para pagar los gastos médicos").

HABITUALMENTE SUPONEMOS QUE
NUESTRA POSICION EN LA
NEGOCIACIÓN REPRESENTA LA
ÚNICA MANERA DE SATISFACER
NUESTRAS NECESIDADES-

NO ES VERDAD

