

TECNICAS DE NEGOCIACION

Ing. Magaly Maldonado

ACTIVIDAD	HORA
1. Negociación	9:00 a 10:00
2. Características del Negociador	10:00 a 11:00
BRAKE	11:00 a 11.15
1. Estilos de negociación y tipos de negociadores	11:15 a 12:00
2. Estrategias	12:00 a 13:30
3. Tácticas	
4. Escucha Activa	
ALMUERZO	
1. Lugar de negociación	13:30 a 14:30
2. Fases de la negociación	14:30 a 15:30
3. 10 Consejos para negociar	15:00 a 15:30
4. Trabajo grupal - Talleres	15:30 a 16:00
5. Evaluación	16:00 a 16:30
	16:30 a 16:45



NEGOCIACION

¿QUE ES NEGOCIAR?

*La **negociación** se puede definir como la relación que establecen dos o más personas sobre un **asunto determinado** con vista a **acercar posiciones** y poder llegar a un **acuerdo** que sea **beneficioso** para todos ellos.*



*La negociación se inicia cuando hay **diferencias en las posiciones** que mantienen las partes.*



Para iniciar una negociación tiene que haber interés por parte de los afectados en tratar de alcanzar un acuerdo



*No se le debe considerar como un enemigo al que hay que vencer. Muy al contrario, hay que verlo como un **colaborador** con el que se va a intentar trabajar estrechamente con vista a superar las diferencias existentes y llegar a un acuerdo aceptable.*



*Hay que tener muy claro que **cuando se negocia uno no se enfrenta con personas sino que se enfrenta con problemas**. Hay que buscar un acuerdo que satisfaga las necesidades de todos los implicados.*



*En definitiva, hay que tratar de encontrar una **solución equitativa que tenga en cuenta los puntos de vista e intereses de todos los intervinientes**.*



CARACTERISTICAS DEL NEGOCIADOR

Le gusta negociar: la negociación no le asusta, todo lo contrario, la contempla como un desafío,

Entusiasta: aborda la negociación con ganas, con ilusión.

Gran comunicador: sabe presentar con claridad su oferta, consigue captar el interés de la otra parte.

Muy observador: capta el estado de ánimo de la otra parte, sabe "leer" el lenguaje no verbal.

Psicólogo: capta los rasgos principales de la personalidad del interlocutor así como sus intenciones.

Sociable: una cualidad fundamental de un buen negociador es su facilidad para entablar relaciones personales.

Respetuoso: muestra deferencia hacia su interlocutor, Su meta es llegar a un acuerdo justo, beneficioso para todos.

Honesto: negocia de buena fe, no busca engañar a la otra parte, cumple lo acordado.

Profesional: Prepara con esmero cualquier nueva negociación, no deja nada al azar.

Firme, sólido: El buen negociador es suave en las formas pero firme en sus ideas (aunque sin llegar a ser inflexible).

Autoconfianza: el buen negociador se siente seguro de su posición, no se deja impresionar por la otra parte.

Agil: capta inmediatamente los puntos de acuerdo y de desacuerdo. Reacciona con rapidez, encuentra soluciones, toma decisiones sobre la marcha,

Resolutivo: busca resultados en el corto plazo, aunque sin precipitarse (sabe que cada negociación lleva su propio tiempo y que hay que respetarlo).

Acepta el riesgo: sabe tomar decisiones con el posible riesgo que conllevan, pero sin ser imprudente.

Paciente: sabe esperar.

Creativo: encuentra la manera de superar los obstáculos, "inventa" soluciones novedosas, detecta nuevas áreas de colaboración.



ESTILOS DE NEGOCIACION



NEGOCIACION INMEDIATA

- Busca llegar con rapidez a un acuerdo



NEGOCIACION PROGRESIVA

- Busca una aproximación gradual

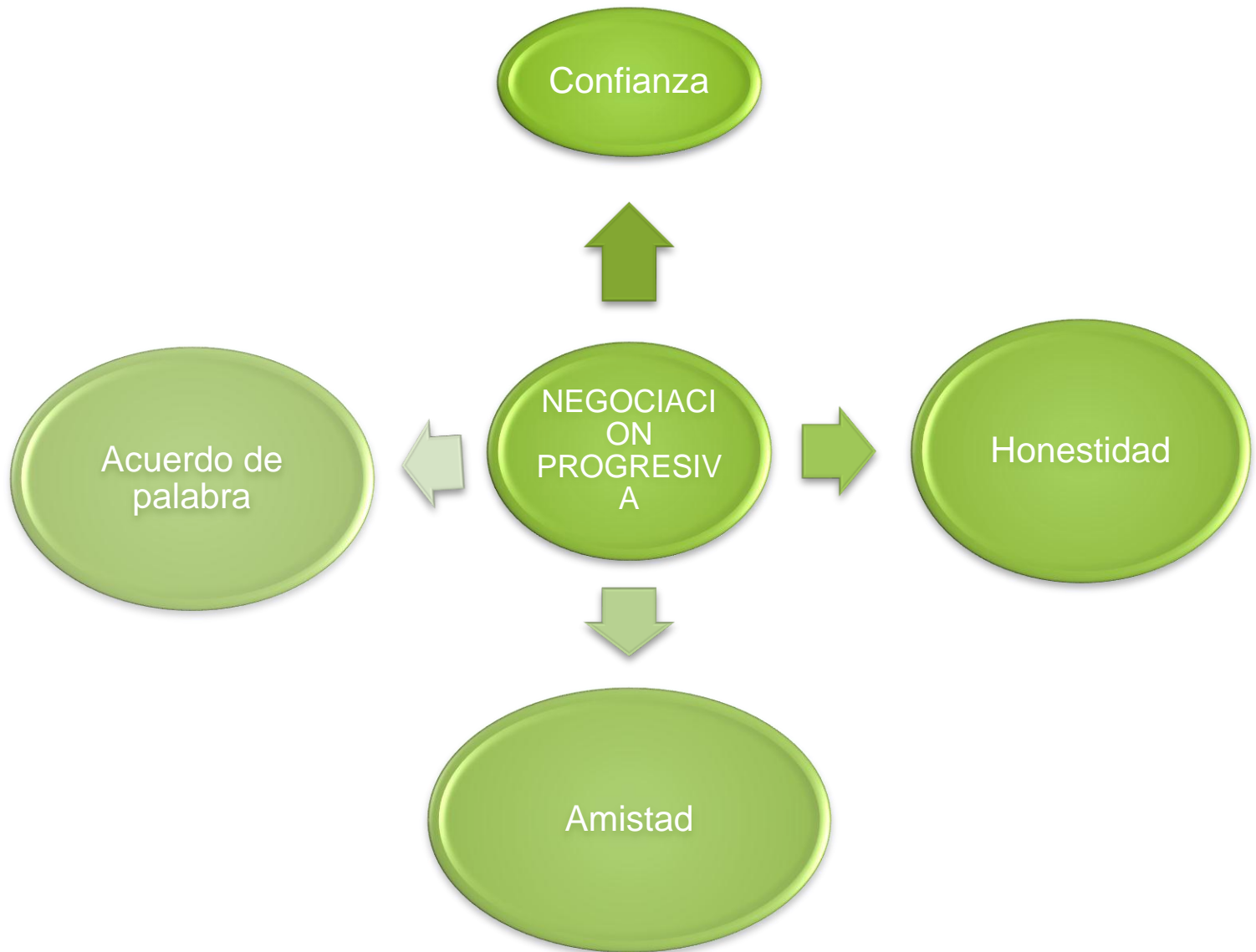


Basan su decisión en datos objetivos





Basan su decisión en consideraciones subjetivas





TIPOS DE NEGOCIADORES

1. Negociador enfocado en resultados





Tiene una elevada (excesiva) autoconfianza, se cree en posesión de la verdad. Considera a la otra parte como un contrincante al que hay que vencer con objeto de conseguir el máximo beneficio posible.



Las relaciones personales no es un tema que le preocupen, ni tampoco los intereses del oponente.



Si negocia desde una posición de poder se aprovechará de la misma, imponiendo su planteamiento. Utilizará cualquier estrategia para presionar y lograr sus metas.



Este tipo de negociador puede ser efectivo en negociaciones puntuales pero es totalmente inapropiado para establecer relaciones duraderas.

2. Negociador enfocado en las personas





Es un negociador que **busca la colaboración**, facilitando toda la información que le soliciten, planteando claramente sus condiciones.



Le gusta jugar limpio, por lo que no utiliza ninguna táctica de presión. Confía en la palabra del otro, cede generosamente y no manipula.



Este negociador puede resultar **excesivamente blando**, de una ingenuidad de la que se puede aprovechar la otra parte, especialmente si el oponente responde al modelo anterior.



ESTRATEGIAS



GANAR -
GANAR



GANAR -
PERDER



RESULTADOS

GANAR - GANAR

- *En este tipo de negociación se defienden los intereses propios pero también se tienen en cuenta los del oponente.*
- *No se percibe a la otra parte como un contrincante sino como un colaborador.*
- *Este tipo de negociación genera un **clima de confianza**. Ambas partes asumen que tienen que realizar concesiones, que no se pueden atrincherar en sus posiciones.*
- *Probablemente ninguna de las partes obtenga un resultado óptimo pero sí un acuerdo suficientemente bueno. Ambas partes se sentirán satisfechas con el resultado obtenido lo que garantiza que cada una trate de cumplir su parte del acuerdo.*
- *Este clima de entendimiento hace posible que en el transcurso de la negociación **se pueda ampliar el área de colaboración** con lo que al final la "tarta" a repartir puede ser mayor que la inicial.*
- *Además, este tipo de negociación permite **estrechar relaciones personales**. Las partes querrán mantener viva esta relación profesional*

GANAR - PERDER

- *Mientras que en la estrategia de "ganar-ganar" prima un ambiente de colaboración, en esta estrategia el **ambiente es de confrontación**.*
- ***No se ve a la otra parte como a un colaborador, sino como a un contrincante al que hay que derrotar. Las partes desconfían mutuamente y utilizan distintas **técnicas de presión** con el fin de favorecer su posición.***
- *Un **riesgo** de seguir esta estrategia es que aunque se puede salir victorioso a base de presionar al **oponente**, éste, convencido de lo injusto del resultado, puede **resistirse a cumplir su parte del acuerdo** y haya que terminar en los tribunales.*



TACTICAS

Mientras que la estrategia marca la línea general de actuación, las tácticas son las acciones en las que se concreta dicha estrategia.

- ***Las tácticas de desarrollo*** son aquellas que se limitan a concretar la estrategia elegida, sea ésta de colaboración o de confrontación, sin que supongan un ataque a la otra parte.
- ***Las tácticas de presión*** tratan en cambio de fortalecer la propia posición y debilitar la del contrario.

TACTICAS DE DESARROLLO

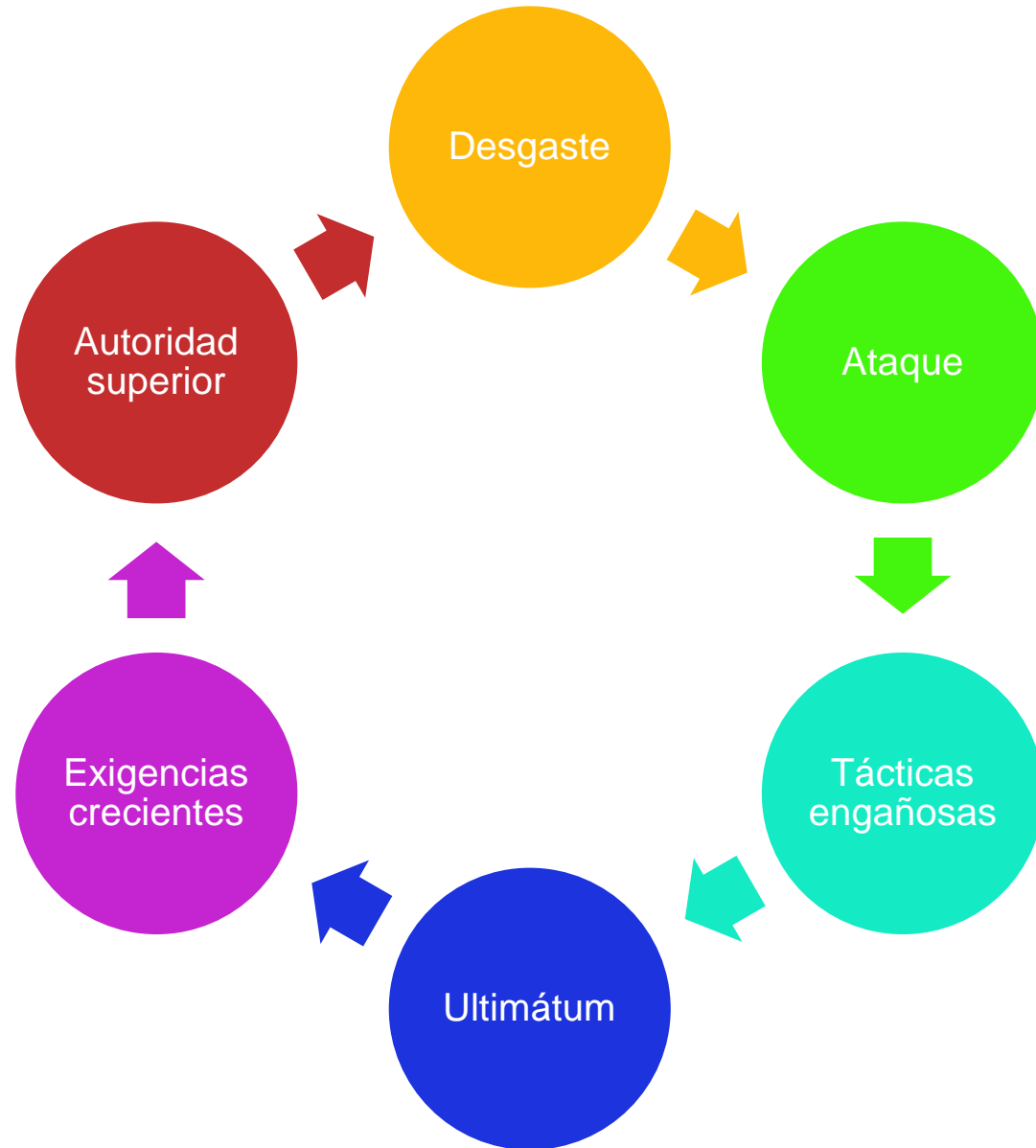
Tomar la iniciativa presentando una propuesta o esperar a que se la otra parte quien vaya por delante.

Facilitar toda la información disponible o, por el contrario, la estrictamente necesaria.

Hacer la primera concesión o esperar a que sea la otra parte quien de el primer paso.

Tratar de que las negociaciones tengan lugar en las propias oficinas, en las de la otra parte o en un lugar neutral.

TACTICAS DE PRESION



ESCUCHA ACTIVA

La escucha activa contribuye a un desahogo emocional

LENGUAJE
CORPORAL

PARAFRASEO

CONSEJOS

- Deja de hablar para escuchar
- Tranquiliza y motiva al hablante
- Demuestra que quieres escuchar
- Evita interrupciones y distracciones
- Se paciente
- Tranquilízate
- No critiques ni te opongas a los que escuchas



LUGAR DE NEGOCIACION



Negociar
en
nuestras
oficinas



Negociar
en sus
oficinas



Negociar
en
terreno
neutral



a. Negociar en nuestras oficinas

- *Mayor tranquilidad emocional al **sentirse uno en casa**.*
- ***Se dispone de toda la información necesaria.** Además, es fácil consultar con algún especialista de la empresa si fuera necesario.*
- ***Permite elegir la sala de reunión** (tamaño, tipo de mesa, disposición de las personas,), seleccionando aquella que nos resulte más cómoda.*
- ***Permite disponer mejor de los tiempos:** comienzo, pausas, almuerzo, café, reanudaciones (se puede utilizar en beneficio propio).*
- ***El actuar de anfitriones permite atender al interlocutor y ganarse su agradecimiento** (recogerle en el aeropuerto, invitarle a almorzar, enseñarle unas modernas instalaciones, tener todo perfectamente organizado...).*

b. Negociar en sus oficinas

- *En este caso las ventajas señaladas en el punto anterior pasan a beneficiar a la otra parte. No obstante, también esta opción nos ofrece algunas ventajas.*
- **Permite presionar a la otra parte** para que haga las consultas necesarias y tome una decisión sobre la marcha.
- **Permite jugar con las interrupciones y ganar tiempo:** con la excusa de que no se dispone allí de ciertos datos o de que hay que consultar con algún especialista de la empresa, se puede solicitar levantar la reunión y quedar en reanudarla más adelante.

c. Terreno Neutral

- *En este caso las ventajas señaladas en el punto anterior pasan a beneficiar a la otra parte. No obstante, también esta opción nos ofrece algunas ventajas.*
- ***Permite presionar a la otra parte para que haga las consultas necesarias y tome una decisión sobre la marcha.***
- ***Permite jugar con las interrupciones y ganar tiempo:*** *con la excusa de que no se dispone allí de ciertos datos o de que hay que consultar con algún especialista de la empresa, se puede solicitar levantar la reunión y quedar en reanudarla más adelante.*



Buena Luz

Temperatura agradable

Acústica

Amplitud suficiente

Acomodación

Material de apoyo

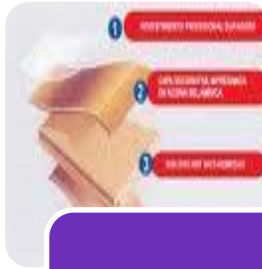


FASES DE LA NEGOCIACION

1. PREPARACION



Recopilar
Información



Definir
objetivos

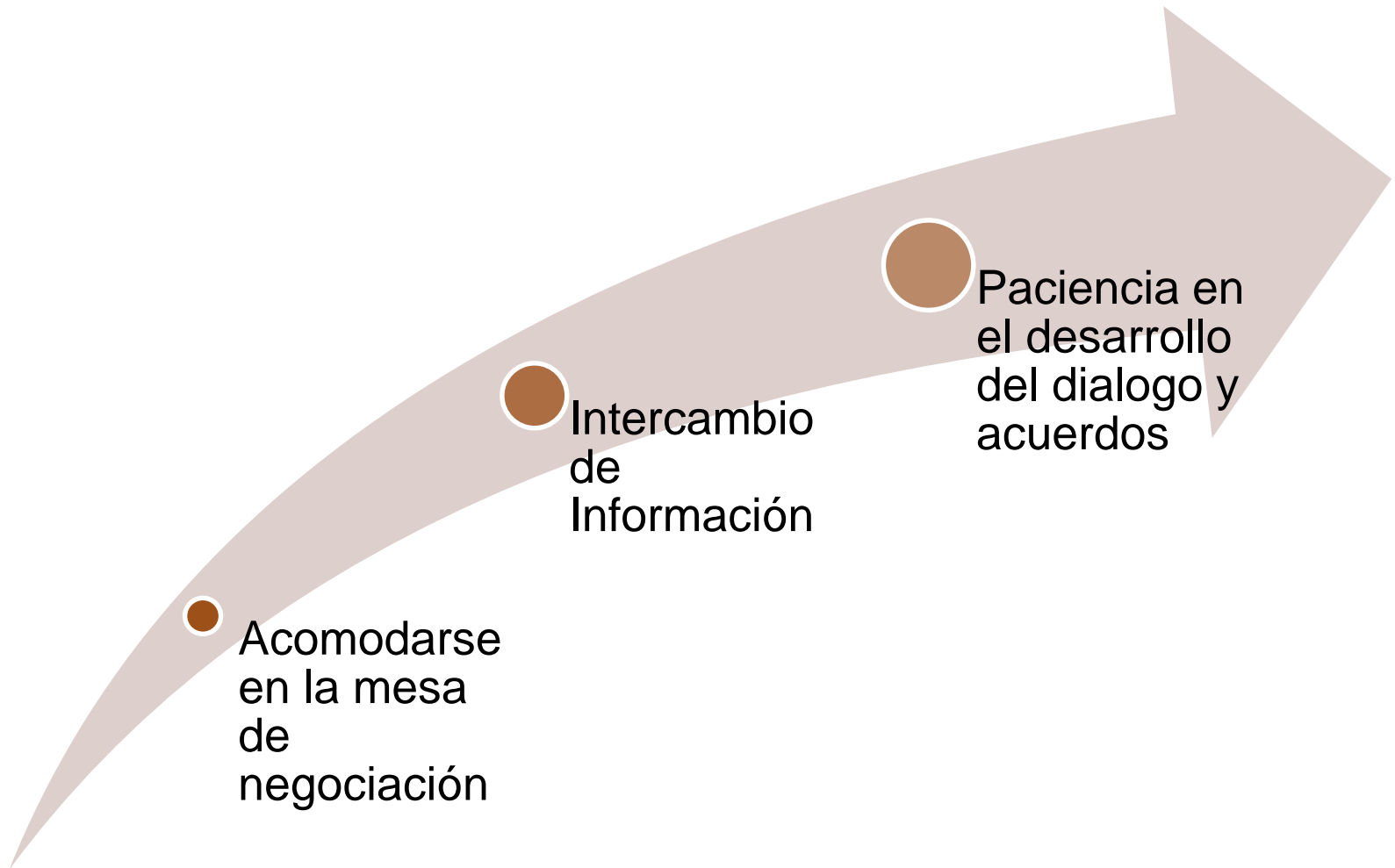


Contactar
con todos
los colegas



Conocer
nuestro
margen de
maniobra

2. DESARROLLO



3. CIERRE

```
graph LR; A[Revisar que no quede ningún cabo suelto] --> B[Elaborar el acta de la reunión]; B --> C[Firma de los acuerdos];
```

Revisar que
no quede
ningún cabo
suelto

Elaborar el
acta de la
reunión

Firma de los
acuerdos

10 CONSEJOS PARA NEGOCIAR



SIEMPRE DEBES ESTAR ALERTA



ASESORATE ANTES DE DECIDIR



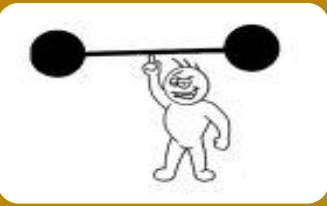
PROCURA UN CLIMA AGRADABLE



APLICA SIEMPRE EL PRINCIPIO GANAR – GANAR



APRENDE A ESCUCHAR



SE MUY TEMPLADO



NUNCA LO DES TODO DESDE EL PRINCIPIO



TRABAJA EN LAS RELACIONES INTERPERSONALES



SE FIEL A TUS VALORES Y PRINCIPIOS



ASEGURATE DE CERRAR TU NEGOCIACIÓN CREANDO UN COMPROMISO

TRABAJO EN GRUPO



PREGUNTAS FINALES



EVALUACION





¡POR SU
ATENCIÓN!

Ing. Magaly Maldonado
CONSULTORA
085426618
2657842
mabemat@hotmail.com