

# Formación Sociocultural I

Capítulo VI. Técnicas de negociación

---

---

---

---

---

---

---

---

## Objetivo

Identificar los factores clave para planear y preparar las negociaciones.

---

---

---

---

---

---

---

---

## La negociación

Es el proceso que usamos para satisfacer nuestras necesidades cuando otra persona controla lo que nosotros queremos.

Ocurre porque uno tiene algo que el otro desea y está dispuesto a regatear para obtenerlo.

Existe el peligro de estar en una negociación sin darse cuenta. Si esto le sucede, no podrá tratar de mejorar el resultado en su beneficio. Si no ha pensado en la transacción como una negociación, y no se ha preparado, es probable que los resultados sean menos favorables para usted.

---

---

---

---

---

---

---

---

## Pasos básicos

- ▶ Conocerse.
- ▶ Expresar metas y objetivos.
- ▶ Iniciar el proceso.
- ▶ Expresiones de desacuerdo y conflicto.
- ▶ Reevaluación y concesión.
- ▶ Acuerdo de principio o arreglo.

---

---

---

---

---

---

---

---

## Planeación y preparación

¿Dónde empezar a planear?

Empiece pensando sus objetivos:

- ▶ ¿Qué quiere? ¿Qué está dispuesto a dar a cambio?
- ▶ ¿Qué necesita? ¿Qué está dispuesto a dar a cambio?
- ▶ ¿Cuál es su itinerario para dar y recibir?

---

---

---

---

---

---

---

---

## Factores a considerar

- ▶ Impacto económico en las partes.
- ▶ Oferta y demanda.
- ▶ Procedentes y prácticas comunes anteriores.
- ▶ Limitantes de tiempo.
- ▶ Consecuencias y consideraciones.
- ▶ Ventajas y desventajas, a largo y a corto plazo.

---

---

---

---

---

---

---

---

## ¿Dónde obtener información?

- ▶ Guías de compradores y otras fuentes publicadas con información sobre productos.
- ▶ Artículos de revistas y periódicos.
- ▶ Libros y/o panfletos educativos.
- ▶ Informes del gobierno y de grupos industriales.

---

---

---

---

---

---

---

---

## Desarrollar una perspectiva de tiempo

Después de haber realizado un estudio de objetivos y temas a tratar, y de haber reunido la información que apoye su posición, determine el tiempo que dedicará a su labor. Calcule también los factores de tiempo de su oponente. A menudo, el tiempo es un punto de presión que puede forzar concesiones que usted preferiría no hacer. Lo mismo se aplica a la otra parte.

---

---

---

---

---

---

---

---

## Identificar fuentes de poder

- ▶ **Persistencia.** No conceda ni retroceda a la primera señal de resistencia.
- ▶ **Competencia.** Siempre existen competidores que quieren lo que usted tiene, ya sea dinero, ideas o productos.
- ▶ **Experiencia.** Aproveche sus propios recursos.
- ▶ **Legitimidad.** Legítimese usted mismo y legitime su posición usando documentación de apoyo.
- ▶ **Participación.** Propicie la participación de todos.
- ▶ **Actitud.** No descargue su tensión en el otro negociador.

---

---

---

---

---

---

---

---

## Características de un buen negociador

Soy sensible a las necesidades de los demás.	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1
Si es necesario, cedo para resolver problemas.	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1
Tengo una filosofía gano/ganas.	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1
Tengo una alta tolerancia al conflicto.	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1
Estoy dispuesto a Investigar y analizar del todo las cosas.	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1
La paciencia es una de mis virtudes.	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1
MI tolerancia al estrés es elevada.	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1
Sé escuchar a la gente.	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1
El ataque personal y el ridículo no me molestan en forma desmedida.	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1
Puedo identificar con rapidez cuál es el fondo de las cosas.	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1
Total: _____										

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## Interpretaciones

Si tuvo **80 o más** puntos, tiene las características de un buen negociador. Usted reconoce lo que se necesita para negociar y parece estar dispuesto a aceptarlo. Si tuvo entre **60 y 79** puntos, le debe ir bien al negociar pero tiene algunas características que necesita desarrollar más. Si su evaluación está por **debajo de 60**, debe repasar cuidadosamente estos puntos. Puede haber sido muy exigente con usted mismo, o tal vez identificó algunas áreas en las cuales deberá concentrarse al negociar.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---