



NEGOCIACION

¿Cuál es la finalidad de la negociación? ¿Para qué negocio?



Cámara
de Comercio
y Servicios
del Uruguay

Negociación

- Para qué negocio?
- Qué es entonces la Negociación?



Estilos de Negociación

Confrontación

No cooperativo	Lucha/compite – estilo duro GANA - PIERDE	Colabora en solución del conflicto GANA - GANA	Cooperativo
	Se retira y no se implica EVITA CONFLICTO PIERDE - PIERDE	Acepta/Cede – estilo blando PIERDE - GANA	

No confrontación

- **Compromiso**: se encuentra en el centro de todos los demás. Ninguna de las partes gana totalmente ni pierde totalmente.



Cámara
de Comercio
y Servicios
del Uruguay

Video - caso de la Naranja

- <https://youtu.be/BA57QYOyjCY>

Caso - Video Negociación

Que pasaría con la Naranja si:

- Se tiene un estilo combativo o de lucha?
- Se adopta un estilo blando?
- Se elige estilo de compromiso?
- Se tiene un estilo de evitar conflicto?
- Se adopta un estilo colaborativo?

Características del Negociador

- Están relacionadas con el estilo de negociación que se adopte:
 - 1) Estilo duro: hay confrontación y no cooperación. Se trata que uno GANE y otro PIERDA.

Características del Negociador

- 2) Estilo blando: No hay confrontación y se es cooperativo con los intereses del otro y no de uno. Actitud sumisa

Características del Negociador

- 3) Estilo Colaborativo: Hay confrontación y se es cooperativo durante la negociación. Se trata que ambas partes ganen (GANAR - GANAR)

-

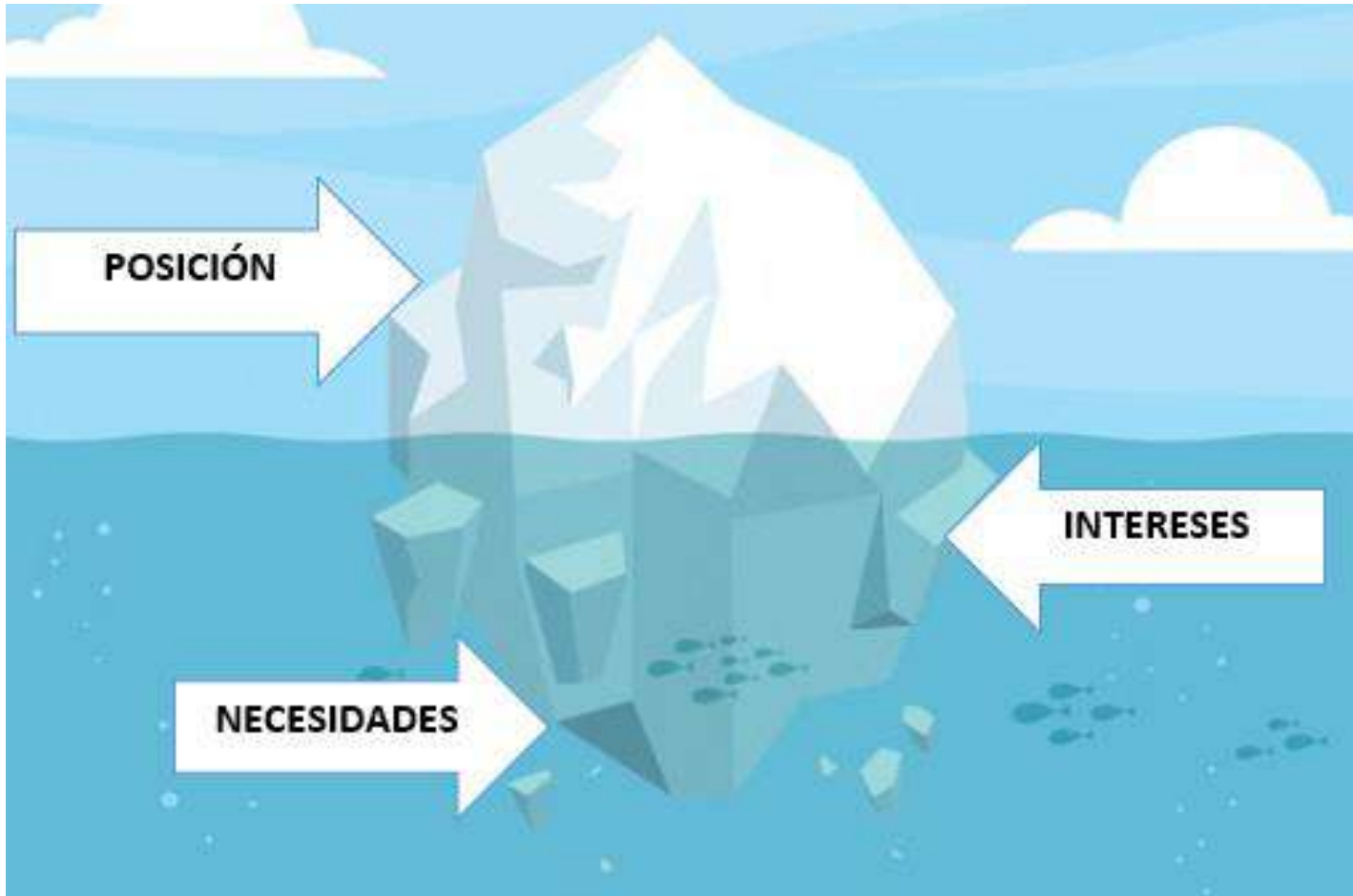
Formas de medir el éxito de la negociación

- Para medir el éxito se deben utilizar apropiadamente los 7 elementos de la Negociación, que son:
 - 1) Alternativas:** Son las posibilidad y situaciones que existen fuera de la mesa de negociación. Si la negociación no prospera, uno puede ejercer la mejor alternativa posible (MAAN).

Formas de medir el éxito de la negociación

2) Intereses: Describe lo que realmente quieren las partes. Detrás de sus posiciones se encuentran sus necesidades y deseos.

Iceberg del conflicto



Formas de medir el éxito de la negociación

3) Opciones: A diferencia de las alternativas, son las posibilidades y situaciones que existen dentro de la mesa de negociación.

Formas de medir el éxito de la negociación

4) Legitimidad: Busca crear un criterio objetivo de aceptación general que reafirme nuestra posición.

Ej: basarnos en normativas, leyes, reglamentos, prácticas habituales, etc.

Formas de medir el éxito de la negociación

5) Compromisos: Son planteamientos verbales o escritos que especifican lo que una parte hará o dejará de hacer.

Formas de medir el éxito de la negociación

- 7) Comunicación:** La negociación eficaz requiere de una efectiva comunicación bilateral.

- 8) Relación:** Las partes deben trabajar en forma conjunta.

En conclusión, tendremos una negociación exitosa cuando:

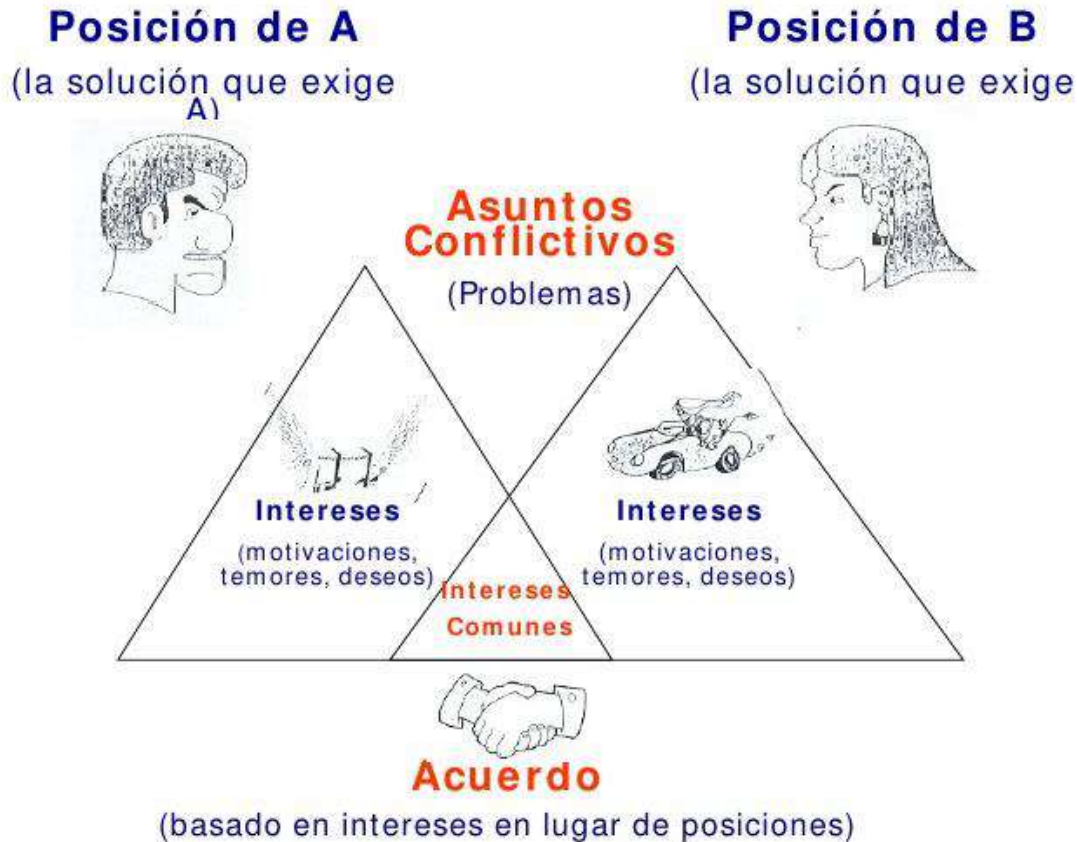
- 1) Lo negociado sea mejor que mis otras **ALTERNATIVAS** (MAAN)

MAAN = Mejor Alternativa a un Acuerdo Negociado

- 2) Que el resultado deje satisfecho los **INTERESES** de todas las partes (GANAR - GANAR)

En conclusión, tendremos una negociación exitosa cuando:

De Posiciones a Intereses



En conclusión, tendremos una negociación exitosa cuando:

- 3) En la negociación se elija una buena **OPCION** de todas las intercambiadas entre las partes.
- 4) La negociación se establezca con parámetros y criterios objetivos que den **LEGITIMIDAD** al acuerdo celebrado.

En conclusión, tendremos una negociación exitosa cuando:

- 5) El acuerdo sea expresado en un **COMPROMISO** que pueda cumplirse y que sea realista, suficiente y operativo para evitar problemas entre las partes.
- 6) El acuerdo sea eficiente con una buena **COMUNICACION** y mensajes claros entre las partes
- 7) Apunte a generar **RELACIONES** a largo plazo, ya que deberemos negociar nuevamente en un futuro con la misma contraparte.

TIPS PARA NEGOCIAR

A) Clarificar los intereses y no las posiciones.

Video explicativo - Fischer

- <https://youtu.be/fRZiAYCEIm8>

TIPS PARA NEGOCIAR

B) Generar mejores opciones.

TIPS PARA NEGOCIAR

C) Maximice su legitimidad.

TIPS PARA NEGOCIAR

D) Desarrolle su MAAN.

- No negocie sin contar con una MAAN

TIPS PARA NEGOCIAR

E) Comprometerse con cuidado.

TIPS PARA NEGOCIAR

F) Atienda a la comunicación.

TIPS PARA NEGOCIAR

G) Ocúpese de la relación.

- Hable por usted mismo y no por el otro

TIPS PARA NEGOCIAR

H) Prepare bien sus reuniones.

TIPS PARA NEGOCIAR

I) Cumpla con lo acordado.

- Recuerde: *“un acuerdo incumplido lo perjudicará en posteriores negociaciones”*