

LA NEGOCIACION

Relacion que establecen dos o mas personas



con el fin de llegar a un acuerdo el cual sea beneficioso para las dos personas o involucrados.



la negociacion elmina diferencias de parte y parte y consigue un acuerdo justo y beneficoso para todos

En la negociacion las dos o mas partes que estan haciendi parte del negocio no se deben ver como rivales ya que se estan enfrentando problemas msa no persona



Contrato

Pacto o convenio, oral o escrito, entre partes que se obligan sobre materia o cosa determinada, y a cuyo cumplimiento pueden ser compelidas.

Acuerdo

Convenio entre dos o más partes

Como la mayoría de las negociaciones se verifican entre dos partes, nos referiremos en lo sucesivo, para abreviar, a “la otra parte” como LOP, (como se ha dicho) y a “nuestra parte” como NUP.



Tipos de negociaciones:

Negociaciones competitivas

Negociaciones reactivas

Negociaciones necias

Negociaciones formales

Negociaciones proactivas

Negociaciones informales

proceso de negociacion:



1.identificar intereses y necesaidades

2.Generar opciones de beneficio mutuo

3.identificar criterios obejtivos para evaluar las opciones

identificar su mejor alternativa al acuerdo negociado

Intereses comunes: ambas partes comparten y coinciden en los objetivos a alcnazar frente al conflicto

intereses opuestos: son aquellos en los que todo lo que se lleva uno, el otro lo pierde y la unica manera de congeniar las aspiraciones de ambos, es partiendo la diferencia

Intereses diferentes: son aquellos que son de alto rendimiento para uno y de bajo costo para el otro.Reflejan las distintas priopridades de los actores

Negociador eficaz: Separar a la persona del problema