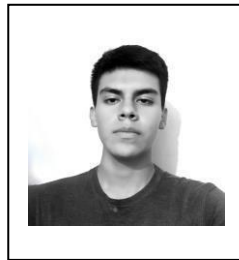


Técnico Superior Universitario en desarrollo de software multiplataforma

Materia: Formación Sociocultural

Actividad 10: "Cuadro sinóptico sobre técnicas de negociación"



Rodriguez Villanueva Christian Jhair

Grupo: 3°. A

TSU-DSM

Fecha de entrega: 30/10/2023

Técnicas de negociación

¿Que es?

La negociación es un proceso mediante el cual dos o más partes se reúnen para discutir y llegar a un acuerdo mutuamente aceptable sobre un asunto en el que tienen intereses comunes y, a menudo, divergentes. La negociación es una herramienta fundamental en una amplia variedad de contextos, desde el ámbito empresarial y legal hasta las relaciones personales y la diplomacia internacional.

Técnicas de la negociación

Escucha activa

Supongamos que estás negociando un contrato con un cliente que tiene preocupaciones sobre el tiempo de entrega. Escuchar activamente significa prestar atención a esas preocupaciones, hacer preguntas para entender sus necesidades y expresar tu compromiso en resolver el problema. Por ejemplo, podrías decir: "Entiendo que la puntualidad es crucial para usted. ¿Podría indicarme cuáles son los plazos que le resultan más convenientes?"

Separar posiciones de intereses

Imagina que estás negociando un aumento salarial con tu empleador. En lugar de simplemente pedir más dinero, podrías enfocarte en tus intereses subyacentes, como la necesidad de sentirte valorado y reconocido en tu trabajo. Podrías decir: "Me gustaría discutir cómo puedo contribuir de manera más significativa al equipo y cómo podríamos reflejar ese valor en mi compensación."

Generar opciones

Si estás negociando la ubicación de una nueva tienda con un propietario de un local comercial, podrías llevar a cabo una sesión de brainstorming. Ambas partes podrían explorar diferentes ubicaciones, horarios de operación o acuerdos de alquiler flexibles que maximicen el beneficio para ambas partes. Esto podría llevar a una solución que de otro modo no se habría considerado.

Principio de reciprocidad

En una negociación de ventas, podrías ofrecer un descuento adicional a un cliente si este se compromete a realizar una compra a largo plazo. Esta concesión estratégica puede desencadenar la reciprocidad, y el cliente podría estar más dispuesto a comprometerse con un acuerdo a largo plazo, ya que siente que ha recibido un trato favorable.