



Compras y Abastecimiento

## Etapas en la negociación con proveedores

## Etapas en la negociación con proveedores



**Nota:** elaboración propia instructor

**Comienzo:** en esta etapa se desarrollan las siguientes acciones:

- A.** Presentación formal de quienes van a desarrollar la negociación.
- B.** Establecer los objetivos claros de la reunión, reglas de juego y tiempos límites para establecer en la negociación.

**Presentaciones:** en esta etapa se describen las situaciones que llevan a ambas partes a la negociación y es donde se comparten los portafolios de productos y servicios de cada parte con el fin de hacer aclaraciones particulares de los intereses que se pueden llegar a presentar.

**Debate:** esta etapa es la caracterizada por la controversia y las diferencias entre partes que poco a poco por medio de dialogo y comunicación se intentan flexibilizar las diferencias en pro de un interés común pero que con el pasar de la negociación se pueden ir mejorando.

**Resolución de conflictos:** en esta fase de la negociación y recogiendo aspectos visibles en la fase de debate se da la apertura a nuevas contrapropuestas que buscan llegar a un acuerdo, por eso es importante recalcar:

- A.** En qué puntos se está de acuerdo.
- B.** En qué punto existen diferencias y ofrecer posibles soluciones.
- C.** Dejar de lado los egos y centrarse en soluciones a los desacuerdos, buscando el beneficio COMÚN entre las partes.
- D.** Priorizar soluciones viables para ambas partes, dejar tareas para trabajar en ellas y establecer una nueva reunión o comunicado por escrito de pasos a seguir.

**Cierre:** esta etapa final se da cuando se llegan a acuerdos claros entre las partes y ya se han resuelto todas las diferencias, tomando acción en:

- A.** Dejar por escrito el acuerdo en sus puntos más importantes que se han tomado y los posibles puntos a trabajar en un futuro.
- B.** Definir aspectos importantes con sus responsables y fechas con fines de formalización contractual.