

PRÁCTICA NEGOCIACIÓN

Ing. Gabriel Piñeiro
gpo3@cema.edu.ar

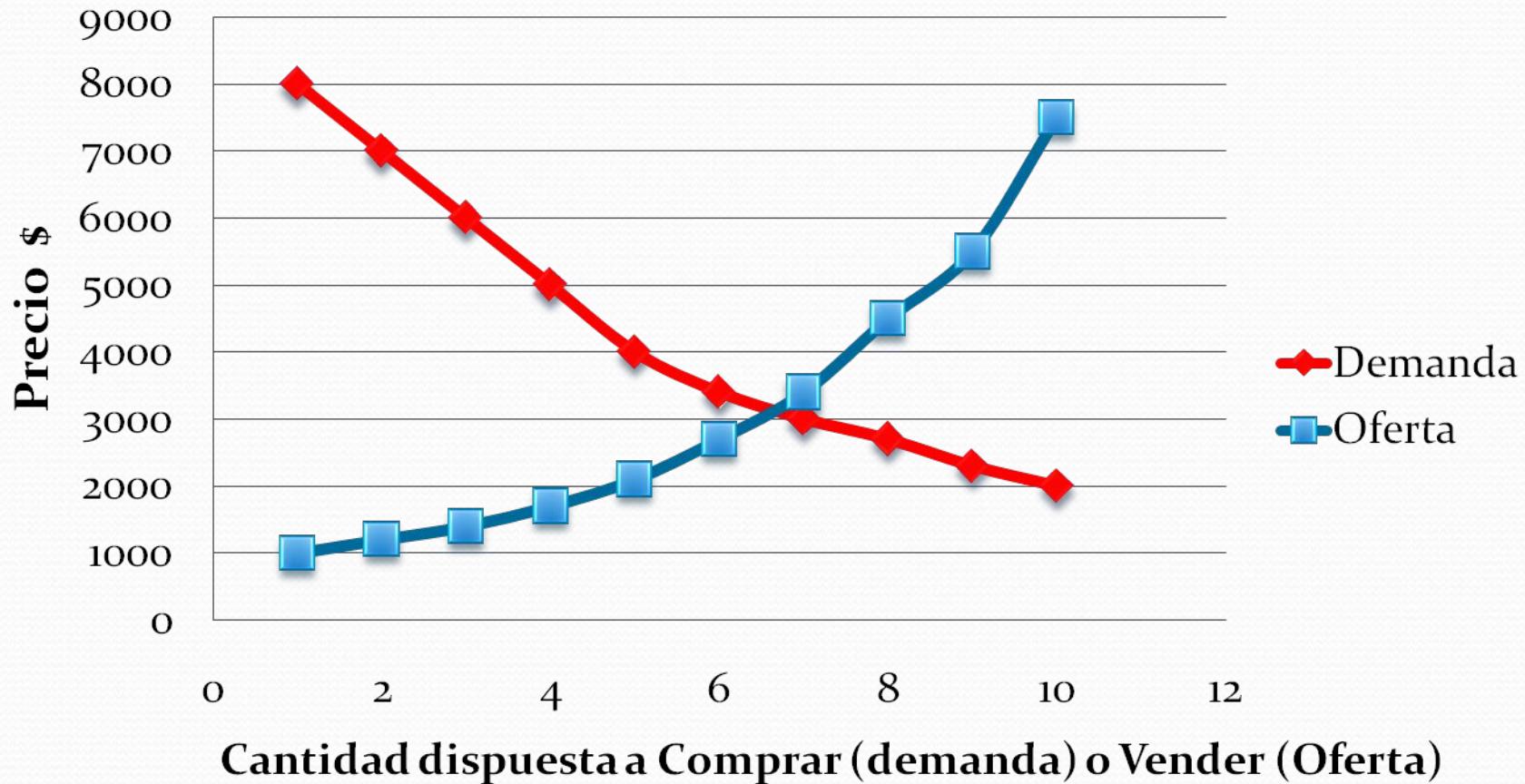
75.46 - Administración y Control de Proyectos II

Estrategias para un acuerdo

- **Preparación.** Mandatoria antes, durante, despues.
 - Objetivos de MÁXima y mínima
 - Evaluación de avances y cumplimientos.
 - Cambios al Plan.
- **Plan.** Hitos en el camino a un acuerdo
 - Intereses de ambas partes. Identificarlos/Descifrarlos.
 - Opciones para satisfacerlos. Inventarlas.
 - Normas válidas para ambos, para resolver diferencias.
 - Alternativas (sino). MAAAN. Prepararlas y promoverlas.

Negociación.

Curva de Demanda y Oferta



Estilos de comunicación

Orientado a la gente	Promotor “Flashy”, “Fashion” Futuro Emocional y Pasional	Facilitador “Esta todo bien” Pasado, presente, futuro Emocional y Amigable
	Controlador “Lo real y concreto” Presente Frio, calculador	Analítico “Lo que siempre anduve” Pasado Frio, Pasivo
Orientado a la tarea	+ Dominante	- Dominante

Reacción ante la presión.

Orientado a
la gente

Promotor

REACCIONA
con
EMOCIÓN



Facilitador

SE REPLIEGA
con
EMOCIÓN



Orientado a
la tarea

Controlador

REACCIONA
con
LÓGICA



Analítico

SE REPLIEGA
con
LÓGICA



+ Dominante

- Dominante

Win – Win. Cuadro de situación.

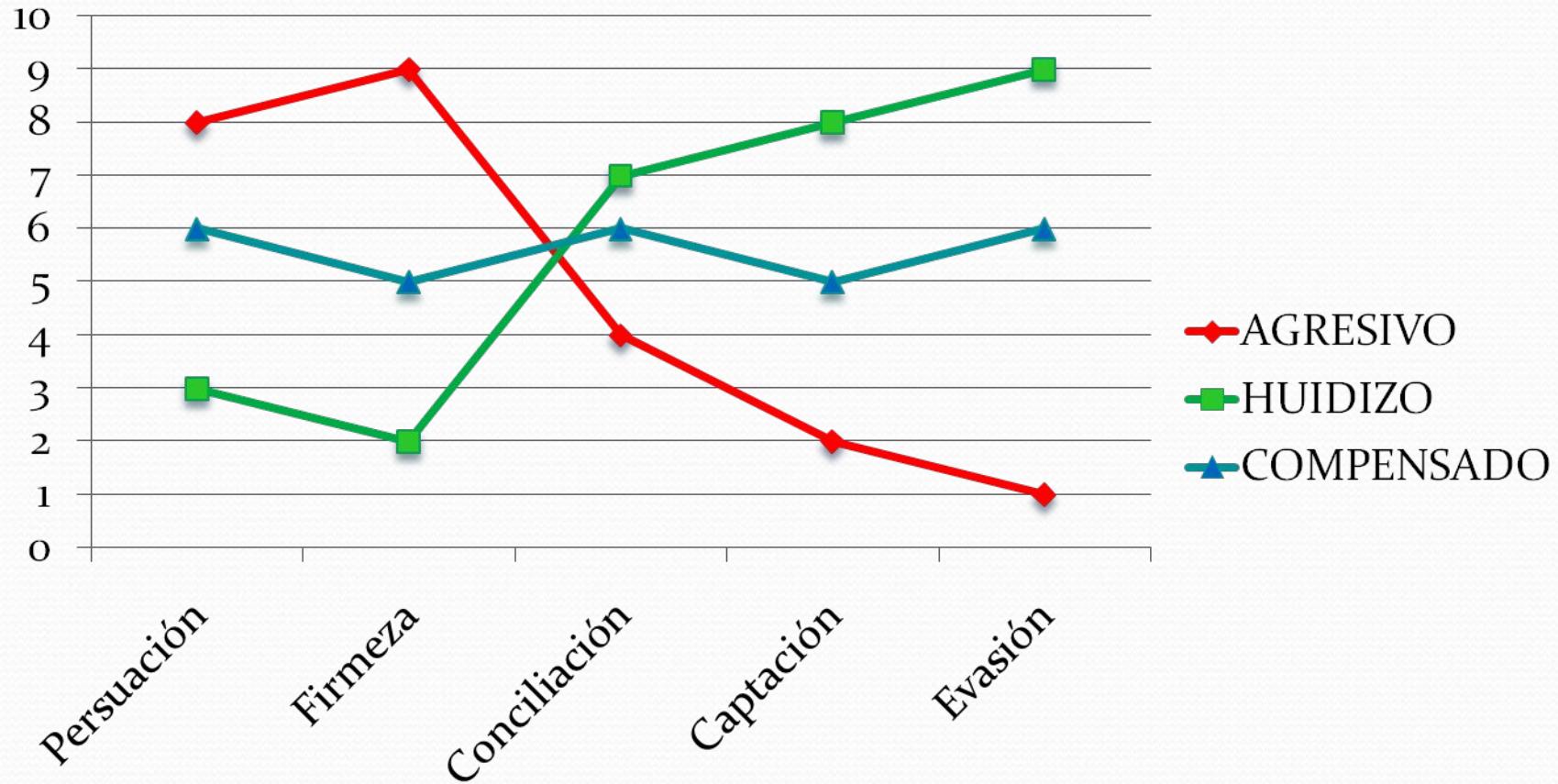
Dilema del prisionero. Donde se gana?

		Preso Nro. 1	
		CONFIESA (10 ó 20 m de cárcel)	NO CONFIESA (0 ó 1 mes de cárcel)
Preso Nro. 2	CONFIESA (10 ó 20 m de cárcel)	(10, 10)	(0, 20)
	NO CONFIESA (0 ó 1 mes de cárcel)	(20, 0)	(1, 1)

Otro patrón para medir perfiles

- **Persuación**
 - Capacidad, razón y lógica para soportar la propia posición y argumentar contra la otra posición.
- **Firmeza**
 - Pedir y exigir. Recompensas y castigos. Normas. Juzgar.
- **Conciliación**
 - Tender puentes, comprender, comprometer. Honesto interés en el parecer de los otros. Co
- **Captación**
 - Inspirar, motivar, hallar terreno común. Señalar intereses comunes.
- **Evasión**
 - Desviar, eludir, retirarse. Difuminar con humor, buscar reducción de tensión.

Perfiles de negociador



Tácticas para Win-Win.

Tener en cuenta donde se gana.

		Preso Nro. 1	
		CONFIESA (10 ó 20 m de cárcel)	NO CONFIESA (0 ó 1 mes de cárcel)
Preso Nro. 2	CONFIESA (10 ó 20 m de cárcel)	(10, 10)	(0, 20)
	NO CONFIESA (0 ó 1 mes de cárcel)	(20, 0)	(1, 1)

Tácticas para un acuerdo

- Escuchar activamente. Validarlo y/o corregir
- Reconocer el punto de vista y emociones del otro
- Proyectar seguridad. Defender la posición.
- Acceder hasta donde se pueda sin concesiones
- Crear clima favorable. Reconocer diferencias con optimismo.
- Expresar la opinión sin aguijonear. Acumular SIes.
- Evitar el “pero”, en lugar usar “si...y”
- Hacer afirmaciones en “Yo”, evitar el “Usted o Tu”

Ejercicio 1: Negocio la baraja

1. Objetivo del juego:

- Aprender a negociar

2. Normas del juego:

- 2 mazos de 40 naipes , 4 equipos, A, B, C y D, 20 naipes mezcladas cada uno
- 30' de negociación repartidos en 3 tiempos de 10' entregan las cartas
- El objetivo para ganar es obtener la mayor cantidad de puntos

3. Puntaje del juego:

- Valor del As (1): 40 puntos
- Valor del 2 al 7: 10 puntos c/u
- Valor de Sota (10), Caballo (11) y Rey (12): 20 puntos c/u
- Pierna (3 naipes del mismo numero): valor de las cartas x 4
- Escalera de 3 (naipes del mismo palo): valor de las cartas x 2
- Escalera corrida (del As al Rey del mismo palo): 1600 puntos
- Puntos cada 5' de anticipación: 50 puntos

Gracias por su atención y ...

... cualquier pregunta favor dirigirla a :

gpo3@cema.edu.ar