

Seminario de integración 1

Resumen y notas de clases

Ultima modificación:9 de noviembre de 2005

Índice de contenido

Estudio de factibilidad.....	1
Negociación.....	2
Planificación.....	4
Pasos del proceso de planificación.	4
Diagnóstico.....	4
Presentaciones.....	5
Herramientas o métodos según el caso.....	5
Preparación de la presentación.....	6

Estudio de factibilidad

Factibilidad se refiere a la disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos o metas señalados, la factibilidad se apoya en 3 aspectos básicos:

- Operativo.
- Técnico.
- Económico.

El éxito de un proyecto esta determinado por el grado de factibilidad que se presente en cada una de los tres aspectos anteriores.

El estudio de factibilidad sirve para recopilar datos relevantes sobre el desarrollo de un proyecto y en base a ello tomar la mejor decisión, si procede su estudio, desarrollo o implementación.

Objetivos de un estudio de factibilidad:

- Auxiliar a una organización a lograr sus objetivos.
- Cubrir la metas con los recursos actuales en las siguientes áreas:

a) Factibilidad **Técnica**.

- Mejora del sistema actual.
- Disponibilidad de tecnología que satisfaga las necesidades.

b) Factibilidad **Económica**.

- Tiempo del analista.
- Costo de estudio.
- Costo del tiempo del personal.
- Costo del tiempo.
- Costo del desarrollo / adquisición.

c) Factibilidad **Operativa**.

- Operación garantizada.
- Uso garantizado.

Negociación

“Forma civilizada de resolver diferencias entre personas u organismos sociales.”

“Proceso a través del cual dos o mas partes intentan reducir o finalizar un conflicto”

Política: el arte de lo posible. Lograr y hacer lo que se puede hacer.

Hay dos **caminos**: negociación y guerra.

La negociación aparece en cualquier aspecto de la vida humana de **relación**.

Se negocia cuando se desea algo de los demás, o cuando se depende de un tercero para lograr nuestros objetivos.

También cuando hay intereses contrapuestos o una relación de poder.

Resultados posibles:

- yo gano, el pierde
- el pierde yo gano
- pierden ambos
- ambos ganan (win-win, la preferida)

El punto de partida para “win-win” es **querer llegar a un acuerdo**.

La negociación basada en **posiciones**: c/u intenta mantener su posición y discute para mantenerla.

La negociación basada en **principios**: c/u plantea principios en los cuales están de acuerdo } la mejor.

Atributos en una negociación:

Participantes:

- negociador **duro** : el otro es un enemigo
- negociador **blando**: el otro es un amigo
- negociador con **principios** : plantea el deseo de solucionar problemas

<i>Aspecto</i>	<i>Negociador duro</i>	<i>Negociador blando</i>	<i>Negociador principios</i>
El otro es un	Enemigo	Amigo	Partes deseando resolver un problema
Resultado deseado	Victoria	Acuerdo	Resultado sensato
Concesiones	No dispuesto, exige al otro a hacer concesiones	Dispuesto	Separar las personas y dedicarse a los problemas
Confianza	Desconfía	Confía	Independiza la confianza de la negociación
Posición	La mantiene	Cambia	Se concentra en los intereses
Método	Amenaza	Ofrece	Explora los intereses comunes
Resultado	Exige ventajas unilaterales	Acepta pérdidas unilaterales	Busca o inventa opciones de mutuo beneficio.
Opciones	Busca lo que el mismo puede aceptar	Busca lo que el otro va a aceptar	Busca otras opciones, aceptables por ambos.
Presión	Aplica presión	Cede ante la presión.	Razona ante las razones, cede ante los principios, no cede ante las presiones.

Pasos en la negociación:

- 1) Preparación fundamental. Introspección. Tener en claro que es importante. Cuanto puedo llegar a ceder sin que cueste demasiado y cuanto vale para el otro y para nosotros.
- 2) Costo dispuesto a pagar en favor del proceso de negociación.
- 3) Extrospección. Pararse en el lugar del otro, y ver que es importante para él. Ver como el otro procedería de acuerdo a las ofertas. Sus antecedentes en negociación y culturales, sus puntos fuertes y débiles, quien pidió la negociación?, quien tiene más necesidades? Pensar si para el otro es importante la relación a futuro. Cuanto tiempo disponemos? Considerar todas las alternativas, abrir el juego hacia otras opciones, tener en claro c/u, etc.

Planificación

“Es el proceso de establecer metas y elegir medios para alcanzar dichas metas”

La planificación cumple dos propósitos principales en las organizaciones: el protector y el afirmativo.

El propósito protector consiste en **minimizar el riesgo reduciendo la incertidumbre** que rodea al mundo de los negocios y definiendo las consecuencias de una acción administrativa determinada.

El propósito afirmativo de la planificación consiste en elevar el nivel de **éxito** organizacional. Un propósito adicional de la planificación consiste en **coordinar** los esfuerzos y los recursos dentro de las organizaciones.

El propósito fundamental es facilitar el logro de los objetivos.

La planificación es un proceso continuo que refleja los cambios del ambiente en torno a cada organización y busca adaptarse a ellos.

Uno de los resultados más significativos del proceso de planificación es una estrategia.

Pasos del proceso de planificación.

El proceso de planificación incluye **cinco** pasos principales:

1. definición de los **objetivos**
2. determinar **dónde se está** en relación a los objetivos
3. desarrollar **premisas** considerando situaciones futuras
4. identificar y escoger entre **cursos alternativos** de acción
5. **puesta en marcha** de los planes y evaluar los resultados.

Diagnóstico

Consiste en obtener un listado de problemas, sus causas y la situación actual.

Luego, se elaboran conclusiones sobre este diagnóstico. No ser redundante en esta conclusión.

En el diagnóstico NO poner las soluciones propuestas. Eso viene después, en otra sección.

El diagnóstico es una forma de investigación en el que se describen y explican **problemas**, con el fin de **comprenderlos**.

El diagnóstico tiene como punto de partida un problema, se basa en el principio **“comprender para resolver”** y exige dos tipos de actividades: recoger información y reflexionar.

El diagnóstico es un proceso de profundización, que se apoya en los conocimientos teóricos de la realidad a analizarse.

Y aunque el conocimiento que se consigue de un problema no es completo, porque la realidad es compleja y cambiante, se destaca que el diagnóstico desemboca en conclusiones prácticas.

Presentaciones

Presentación: “exposición acerca de un tema desarrollado de manera lógica y un cierto nivel de síntesis a fin de lograr una reacción esperada por parte del receptor.”

Proceso de comunicación

- emisor
- receptor
- canal
- contenido del mensaje
- codificación
- decodificación

Percepción: como el cliente percibe al producto y la empresa, se precisa una percepción correcta de nuestro producto por parte del cliente.

Herramientas o métodos según el caso

<i>Presentación</i>	<i>Objetivo</i>
Persuasiva	Convencer
Explicativa	Describir
Instructiva	Enseñar
Informativa	Actualizar

Presentación:

- Preparación
- Definición materiales visuales
- Logística
- Habilidades de presentación

Preparación de la presentación

Objetivo

Que quiero lograr con la presentación?

Auditorio

Quienes están del otro lado? Que saben? Educación? Cultura? Etc...

Plan

Que se quiere lograr de la presentación. Pocas conclusiones, pero poderosas.
No aburrir al auditorio.

Plan de tareas

Preparación

De cuanto tiempo dispongo?
Componentes y orden de la presentación.
Definir el grado de detalle y herramientas de la presentación.
A medida que pasa el tiempo, la retención de la audiencia disminuye.
Hay que tratar de aumentar el nivel de interés y retención del publico.
Es necesario un comienzo efectivo y lograr que el auditorio nos escuche.

Presentación

Introducción (Presentación empresa y tema a tratar, proyecto y temas a tratar)
Intercalación en el planteo de los temas (problema->solución)
Estadísticas, testimonios de terceros, etc.
Resumir los puntos clave.
Proponer acuerdos y planes.
Gráficos simples y fáciles de entender, letra grande.
Manejar espacios, tiempos y temas.
Prepararse para las posibles preguntas.
Producción personal pulcra.
Mantener una imagen de solidez.
No trabarse. Voz alta al hablar.