

SEMANA 3. UNIDAD 1.

ACTIVIDAD:

En equipos de 3 integrantes realizar el análisis para identificar los factores internos y externos de la negociación de los videos analizados en la semana 2.

Análisis de los videos

Primer video

En el primer video ocurre un inconveniente, el dueño de la tienda de computadores recibe su encargo más no es lo que él esperaba ya que bajo su filosofía: “La gente no quiere armar sus computadores, solo quieren abrir las cajas y encenderlas”.

Lo cual, nuestro protagonista o en este caso “Steve” aplica la **negociación situacional, pero ¿Por qué?**.

Simple, lo que pudo ser una transacción simple se convirtió en una discusión, a lo que nuestro protagonista improvisa de manera impecable, empezando a ser **complaciente** en la negociación. Empieza a explicarle (mediante intuición y hechos que menciona) que puede ser realmente un éxito el producto en cuestión sin generar tanto inventario y generando más ingresos. Así el comprador llega a la conclusión de que vendiendo por separado componentes dejara de tener tantos componentes que muy probablemente solo los acumulaba al ser destinados para ser refacciones. Fue un ganar ganar, más sin embargo, Steve, nuestro protagonista, es quien se lleva lo mejor al tener los beneficios de ideas NO reveladas por el a largo plazo que le traerán ganancias. Los factores internos son como el vendedor podrá comercializar su nuevo producto junto con el inventario que de alguna manera debe vender, el factor externo es como hacer que los clientes puedan interesarse en sus productos (Y Steve menciona de qué manera podría lograrlo).

Segundo video

En el segundo video la situación es un poco más delicada ya que se trata de despidos hacia personas por parte de una empresa, la situación es tensa ya que los empleados aseguran que no pueden dejar sus trabajos ya que sus familias dependen de ello. En la sala de plática se encuentra una mujer reclutadora joven que no demuestra tener experiencia al tomar una posición **competitiva ya que** le ofrece una respuesta muy antipática hacia los ex empleados poniéndolos en segundo plano para que la empresa se pueda lavar las manos sin más.

Por otra parte, el segundo reclutador es un hombre con mucha más experiencia que toma una postura de colaborador. Ofrece mediante dialogo e intuición que tal vez los

empleados puedan cumplir sus sueños si se dedicaran a otra cosa transmitiendo inspiración en sus palabras y convenciéndolos de manera cautelosa ante el error de su compañera. Los factores internos que la empresa puede controlar son quienes de los empleados deberán abandonar su puesto y de qué manera sus reclutadores los convencerán, los factores externos son de qué manera los exempleados se desenvolverán en otra empresa.