

- **¿Qué es la negociación?**

La negociación es un proceso mediante el cual dos o más partes con intereses mutuos , objetivos o posiciones divergentes buscan llegar a un acuerdo mutuamente aceptable. Implica la comunicación, el intercambio de propuestas, concesiones y la búsqueda de soluciones que satisfagan a ambas partes.

- **Factores internos y externos de la negociación:**

Tiempo: La urgencia o el tiempo disponible pueden influir en las decisiones y estrategias de negociación.

Poderes: La distribución de poder entre las partes involucradas puede afectar la dinámica de la negociación.

Información: El acceso a información relevante puede ser un factor determinante en la negociación.

Cultura: Las diferencias culturales pueden influir en la comunicación y en las expectativas de las partes.

Educación: El nivel de educación de las partes puede influir en su capacidad para comprender y resolver problemas de manera efectiva.

Estándares: Las normas o estándares de la industria y la sociedad pueden influir en las expectativas de las partes.

Experiencia: La experiencia previa en negociaciones puede afectar las estrategias y habilidades de las partes.

Competencia: La presencia de otras partes interesadas o competidores puede influir en la dinámica de la negociación.

- **Estilos de negociación:**

Defensivo: Se enfoca en proteger los propios intereses sin considerar mucho los intereses de la otra parte.

Combativo: Busca ganar a toda costa, a menudo adoptando un enfoque agresivo.

Diplomático: Se centra en mantener una relación armoniosa con la otra parte y busca soluciones que beneficien a ambas.

Estratégico: Se basa en la planificación cuidadosa y la búsqueda de soluciones que maximicen el valor para ambas partes.

- **Elementos de la comunicación:**

Estilos de comunicación:

Relacionador: Se centra en establecer conexiones personales y relaciones cercanas.

Persuasivo: Se enfoca en influir en la otra parte y en convencerla de un punto de vista.

Analítico: Se caracteriza por un enfoque lógico y basado en datos.

Directivo: Implica ser claro y decisivo en la comunicación.

**Patrones de comunicación:**

Verbal: El uso de palabras y lenguaje.

Corporal/sonora: Incluye la expresión facial, postura corporal, tono muscular, ritmo respiratorio, tono de voz y gesticulación.

**Fases del proceso de negociación:**

Pre-negociación: Preparación, establecimiento de objetivos y estrategias.

Negociación robusta: Intercambio de propuestas, concesiones y búsqueda de un acuerdo.

Negociación fina: Detalles y condiciones específicas del acuerdo.

Post-negociación: Implementación del acuerdo, seguimiento y resolución de disputas.

**Las 6 P de la Negociación Robusta:**

Producto: El objeto de la negociación, es decir, lo que se está negociando.

Persona: Las personas involucradas en la negociación, sus personalidades y relaciones.

Pronóstico: La planificación y predicción de posibles resultados de la negociación.

Problema: La identificación y análisis de los problemas que deben resolverse.

Poder: La evaluación de la distribución de poder entre las partes.

Proceso: La estrategia y el enfoque utilizado en la negociación, incluyendo la comunicación y las tácticas.