

# GUÍA DE NEGOCIACIÓN



# Negociación



## Definición de Negociación

Es el camino que deben transitar dos o más personas que tienen posiciones distintas para llegar a un acuerdo.



## ¿Porqué es importante saber negociar?

**Ayuda a  
lograr tus  
objetivos**

**Resolver  
conflictos**




**Relacionarse  
con las  
personas**

**TODO EL TIEMPO ESTAMOS NEGOCIANDO**

## Las 3 T de la negociación

**Tiempo:** Cuando una de las partes maneja o manipula el tiempo en la mesa de reunión, ya sea adelantando o dejando para último momento la negociación.

**Tema:**

-  Conocimiento (como negociador).
-  Conocimiento (producto / servicio).
-  Conocimiento (de la otra parte, sobre todo de los intereses).

**Territorio:** Local - Visitante - Neutro

---

## Los 7 elementos de la negociación



### Intereses

Deseos - Temores - Necesidades.



### Opciones

Posibles soluciones en la mesa de negociación.



### Alternativas

MAAN (Mejor alternativa a un acuerdo negociado) o MAPAN.

| Alternativas posibles | Pros | Contra |
|-----------------------|------|--------|
|                       |      |        |



### Legitimidad



### Comunicación

Hablar y escuchar eficazmente.



### Relaciones

Respeto - Profesionalismo - No involucrar los prejuicios.







### Compromiso

Fechas - Términos y condiciones - Reglamentos.

## **MAAN (Mejor alternativa a un acuerdo negociado) o MAPAN.**

| Alternativas posibles | Pros | Contra |
|-----------------------|------|--------|
|                       |      |        |

## Algunos modelos de negociación

-  **Ganar – Perder (competitiva)**
-  **Perder – Ganar (flexibilidad)**
-  **Perder – Perder (pasividad)**
-  **Ganar – Ganar (integrativa)**



## Método a tener en cuenta:

|                       |   |
|-----------------------|---|
| <b>Las personas:</b>  | Separe a las personas del problema.                               |
| <b>Los intereses:</b> | Concéntrese en los intereses, no en las posiciones.               |
| <b>Las opciones:</b>  | Genere una variedad de posibilidades antes de decidirse a actuar. |
| <b>Los criterios:</b> | Insista en que el resultado se base en algún criterio objetivo.   |