

Diplomado en: DESARROLLO DE HABILIDADES PARA LA GERENCIA

Guía didáctica N° 2



Formación Virtual

.....*educación sin límites*

GUÍA DIDÁCTICA N°2

CÓDIGO: M2-DV36-GU01

MÓDULO 2: HABILIDADES DE NEGOCIACION

DIPLOMADO EN DESARROLLO DE HABILIDADES PARA LA GERENCIA

© DERECHOS RESERVADOS - POLITÉCNICO SUPERIOR DE COLOMBIA, 2019
Medellín, Colombia

Proceso: Gestión Académica

Realización del texto: Janet Osorio, Docente Virtual

Revisión del texto: Jehison Posada, Coordinador Académico Virtual

Diseño: Cristian Quintero, Diseñador Gráfico

Editado por el Politécnico Superior de Colombia

Índice

Presentación	iError! Marcador no definido.
Competencia Específica	iError! Marcador no definido.
Contenidos Temáticos	iError! Marcador no definido.
Tema 1.....	iError! Marcador no definido.
Concepto de Negociación.....	iError! Marcador no definido.
Tema 2.....	iError! Marcador no definido.
Fases de la Negociación.....	iError! Marcador no definido.
Tema 3.....	iError! Marcador no definido.
Tipos de Negociación.....	iError! Marcador no definido.
Tema 4.....	iError! Marcador no definido.
Estilos de Negociación	iError! Marcador no definido.
Tema 5.....	iError! Marcador no definido.
Técnicas de Negociación	iError! Marcador no definido.
Recursos disponibles para el aprendizaje.....	iError! Marcador no definido.
Aspectos Clave	iError! Marcador no definido.
Referencias Bibliográficas	iError! Marcador no definido.

Presentación

La Guía Didáctica N°2 del MÓDULO 2: HABILIDADES EN NEGOCIACIÓN, es un material que ha sido desarrollado para el apoyo y orientación del participante en el *Diplomado en DESARROLLO DE HABILIDADES PARA LA GERENCIA*, especialmente, está orientada a

Entregarle las herramientas necesarias al participante para lograr mejores relaciones durante el proceso de negociaciones que le permitan incrementar sus resultados dentro de la organización.

Ahora bien, el objetivo central de este módulo lograr incrementar la efectividad durante un proceso de negociación entendiendo la importancia de las buenas el ciclo de la negociación, identificación de la tipología de la negociación los estilos más relevantes de negociadores y algunas técnicas que pueden apoyar un proceso exitoso de negociaciones.

Para ello, se ha organizado esta guía en cinco contenidos temáticos, basados en competencias, a saber: (a) Concepto de Negociación, (b) Fases de la Negociación, (c) Tipos de Negociación, (d) Estilos de Negociación y (e) Técnicas de Negociación.

Competencia específica

Se espera que con los temas abordados en la **Guía Didáctica N°2** del **MÓDULO 2: HABILIDADES EN NEGOCIACIÓN**, el estudiante logre la siguiente competencia específica:



Alcanzar los conocimientos necesarios sobre negociación y su aplicación en las relaciones cotidianas, tanto en nuestra vida profesional como en la vida personal.



Adquirir Metodologías aplicadas en negociaciones que permitan un Gana – Gana de las partes involucradas.



Conocer los Tipos de Negociaciones existentes para realizar procesos óptimos y profesionales en el momento de comercializar bienes o servicios.



Identificar los diferentes Estilos de Negociación que permitan al aprendiz ser más persuasivo en sus transacciones.

Contenidos temáticos

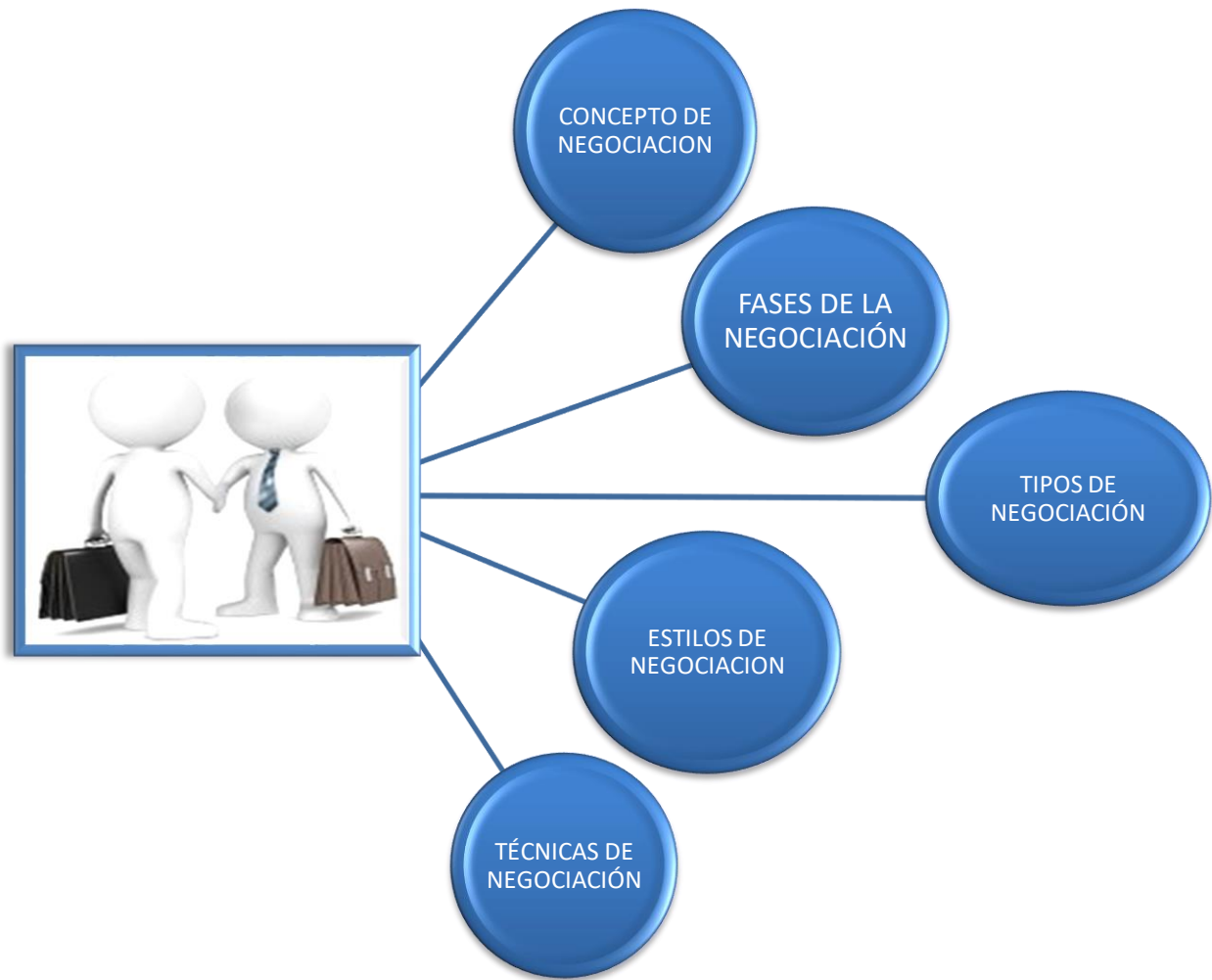


Ilustración 1: Contenidos temáticos.

Fuente: Autor

Tema 1

Concepto de Negociación

Negociación Según **Carlos Altschul** es "el proceso a través del cual, ante un proyecto particular, se detectan las tensiones propias de un conflicto, se investigan oportunidades, se amplían los propios recursos, se resuelven diferencias personales y situaciones objetivas concretas, y se obtienen beneficios, imposibles de lograr por sí solo".

La negociación es una forma de alcanzar nuestros objetivos cuando éstos no dependen exclusivamente de nosotros sino que, por el contrario, requieren una interacción con otros sujetos. La negociación no es un fin en sí mismo, sino un procedimiento de conseguir unos objetivos y satisfacer unos intereses". **Gómez-Pomar, J., 1991.**

Negociación es "Cualquier método de negociación debe ser evaluado por tres criterios: Debe conducir a un acuerdo inteligente siempre que el acuerdo sea posible Debe ser eficiente Debe mejorar o al menos no dañar las relaciones entre las partes. Un acuerdo inteligente se puede definir como un acuerdo que satisface los intereses legítimos de cada parte en la medida de lo posible, resuelve equitativamente intereses en conflicto, es duradero y tiene en cuenta la comunidad de intereses". **Fisher, R. y Ury, W. 1983.**

La Negociación Es un "ciclo de procesos", en el cual, cada negociación abre la puerta a otra "La Negociación es un proceso conjunto, en el cual cada parte intenta lograr más de lo que podría conseguir actuando por cuenta propia, sin dañar los intereses del otro", concepto dado por ROGER FISHER.

Morley y Stephenson (1977): Es un proceso de interacción mediante el cual dos o más partes, con diferencias a reconciliar u opciones entre las que hay que escoger, buscan hacer lo mejor por medio de acciones decididas conjuntamente, que lo que hubieran conseguido actuando en forma individual. El propósito primordial de la negociación es lograr un acuerdo viable y aceptable para todas las partes.

NEGOCIACIÓN ES:

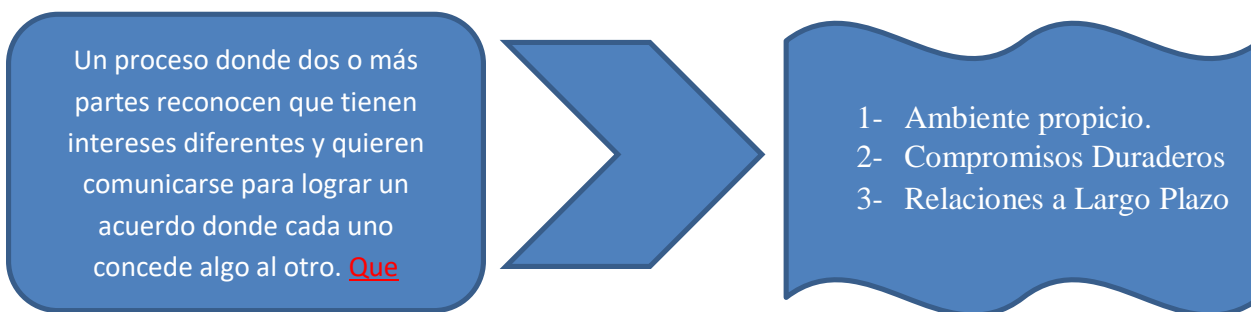


Ilustración 2: Contenidos temáticos.

Fuente: Autor

Partiendo de los conceptos vistos de “Negociación”, se puede considerar que si negociar es un arte, todos podemos adquirir las destrezas necesarias de lograr relaciones **Gana- Gana** mediante una práctica adecuada de dicho proceso. Negociamos diariamente sin darnos cuenta que lo estamos haciendo, en nuestra vida cotidiana estamos llegando a acuerdos, sin embargo, si queremos hacer de la negociación una práctica profesional debemos dar especial atención a ejecutar efectivamente Las Fases de la Negociación, asegurando de esta manera el resultado esperado. La forma en que nos desenvolvemos frente a una situación que implique beneficios para las partes involucradas condicionará los resultados. Veamos el siguiente esquema:

Tema 2

Fases de La Negociación

Observemos cada Fase para proceder con el análisis correspondiente:

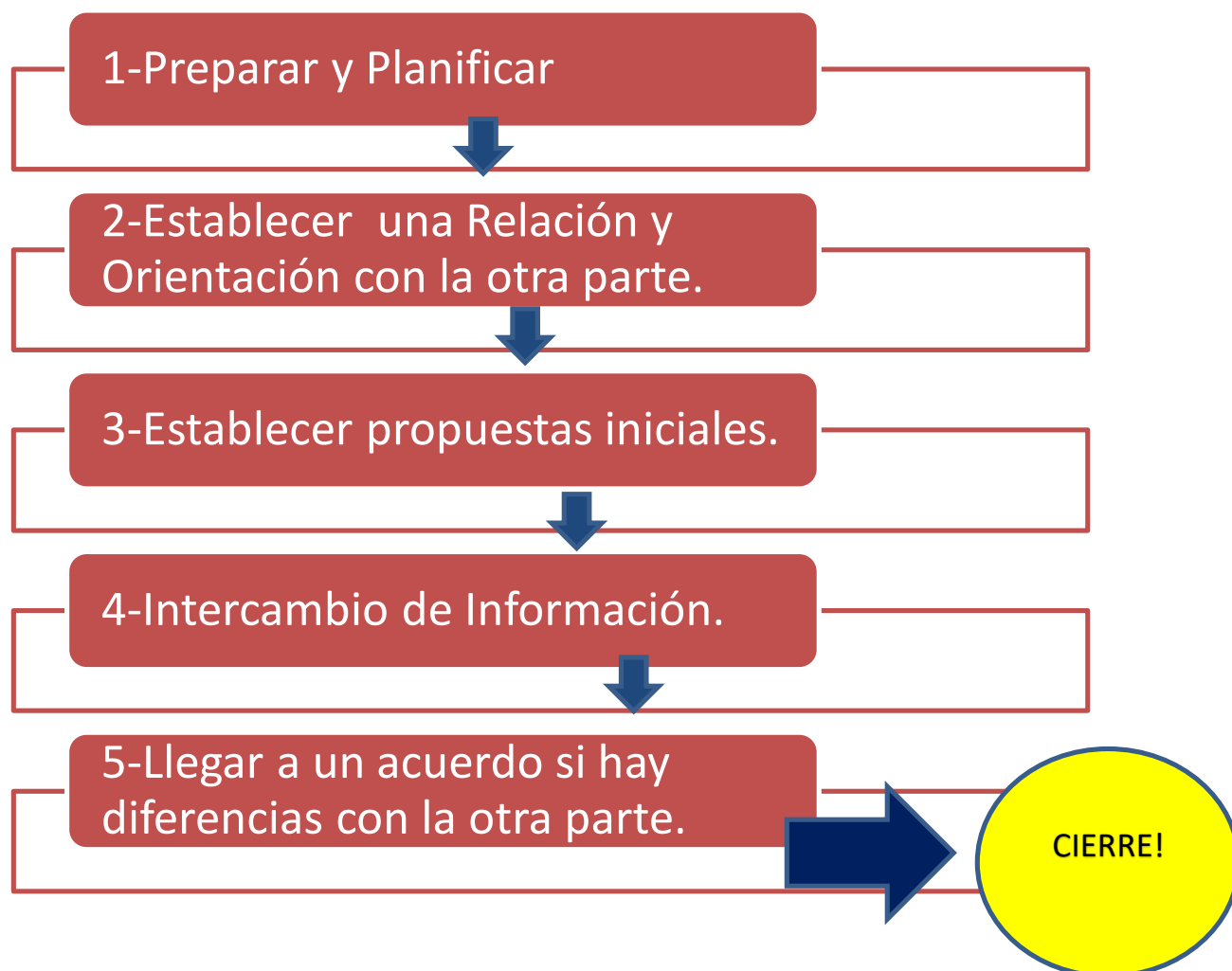


Ilustración 4: Fases de la Negociación.

Fuente: Autor

1- Preparar y Planificar, La negociación requiere de un desarrollo preliminar donde identifiquemos que objetivos tenemos, que se quiere obtener, que estamos dispuestos a conceder y que no. Si tenemos claridad en esta fase inicial llegaremos con posiciones claras y con mayor posibilidad de persuadir a la otra parte. Esta fase incluye conocer muy

bien a la otra parte, sus intereses, su campo de acción, investigar detalles de la naturaleza de su negocio, saber su enfoque ya que partiendo de estos detalles se construirán ofertas y contraofertas. En esta etapa es indispensable conocer bien lo que se ofrece, las políticas de las organizaciones aplicadas a las transacciones que se realicen, como políticas de precios, rangos de descuentos a otorgar, etc.

2- Establecer una Relación y Orientación con la otra parte, esta fase indica que teniendo la mayor información y detalle posible de la otra parte se debe crear una relación de tal manera que ambas partes entren en sintonía y concuerden en puntos de vista y objetivos comunes que pretendan el beneficio mutuo. Aquí es de suma importancia tener habilidades de Escucha para saber la necesidad primordial de la otra parte, por ejemplo en una negociación de la compra de un producto, si para quien recibe la oferta es más importante, el precio del producto, la calidad, el tiempo de entrega, la imagen, los descuentos, negociar la forma de pago, etc.

3- Establecer Propuestas Iniciales: se ha obtenido un avance diferencial con las fases anteriores, lo que significa que se puede realizar la primera oferta, en la cual debemos estar muy seguros de que dicha propuesta lleva todos los elementos que han sido detectados como los más importantes para la otra parte para que facilitemos la toma de decisiones. Aparece un concepto aplicado en la Negociación que se denomina el **MAAN : Mejor Alternativa de un Acuerdo**

Negociado y contiene los siguientes puntos:

Mejor Alternativa de Un Acuerdo
Negociado - MAAN



- ✓ Considerar previo a cada proceso de un nuevo negocio, cual es la mejora alternativa de acuerdo a negociar.
- ✓ Qué límites debe tener nuestra negociación frente a las partes.
- ✓ Cuales son los puntos que tiene que tener la negociación como "Mínimo" para nosotros.
- ✓ Considerar siempre la preparación de dos o más alternativas para cada negocio.

Ilustración 4: MAAN.

Fuente: Autor

4- Intercambio de información: Es el momento donde la contraparte informa como es considerada la oferta inicial. Puede ser una aceptación satisfactoria, sin embargo, es posible enfrentarse a la solicitud de una segunda oferta que logre el beneficio esperado. Nuevamente esta fase invita a escuchar con dedicación las necesidades de la otra parte para realizar los ajustes necesarios.

5- Llegar a un acuerdo: La contraparte acepta nuestra oferta, la negociación ha encontrado el punto de equilibrio y muestra un Gana-Gana evidente para ambas partes y logramos el **CIERRE!**

Es posible que no se logre un acuerdo, porque los intereses de ambas partes no logran alinearse y que el cierre de la negociación sea la posibilidad de un futuro encuentro donde se pueda iniciar una relación.

Tipos de Negociación

Encontrará una clasificación según el Modo, Los Niveles de Análisis, Las partes Implicadas, la composición y el Ámbito, cada clasificación posee una explicación y si es necesario un ejemplo.

Según el Modo:



- **Negociación Explícita:** Es un intercambio donde se manifiesta claramente la búsqueda de un acuerdo intercambiando ofertas y contraofertas para encontrar una solución mutuamente aceptable. Por Ejemplo la negociación colectiva.

- **Negociación Implícita:** Las partes no definen la relación como negociación o incluso no son conscientes de ella. Por ejemplo las relaciones interpersonales.

Ilustración 4: Tipos de Negociación.

Fuente: Autor

Esta Negociación Según el Modo, especialmente en la Negociación Implícita es la que hacemos sin percatarnos de que estamos negociando como la más cotidiana con la pareja, los hijos, los padres, hermanos y amigos. Diariamente estamos llegando a acuerdos.

En Los Niveles de Análisis podemos ver énfasis en la cantidad de personas que participan en la negociación, esto se ve reflejado en los diferentes puntos de vistas que todos pueden expresar en el proceso

Según los niveles de Análisis:



- **Negociación Interpersonal:** Las partes implicadas son personas con diferentes puntos de vista.

- **Negociación Intergrupar:** Las partes implicadas la conforman dos grupos que presentan unas preferencias o prioridades opuestas que dan lugar a un conflicto.

Ilustración 4: Tipos de Negociación.

Fuente: Autor

Las Partes Implicadas es la Negociación que habla de quienes se encuentran haciendo el trato por un lado la Bilateral, con sólo dos partes o Multilateral, si son grupos de negociación en bloque, Es importante, que si a usted dentro de su organización se le presenta una Negociación Grupal, busque homologar los participantes, investigue quienes van a estar presentes representando la otra parte y, si la contraparte irá acompañada por ejemplo al abogado y el Gerente Financiero, su grupo los debe incluir también.

Según las Partes Implicadas:



- **Negociación Bilateral:** Cuando hay dos partes en la negociación.

- **Negociación Multilateral:** Cuando Existen más de dos partes en la negociación. Se suelen producir coaliciones o alianzas entre ellos.

Según la Composición:



- **Negociación Directa:** Los negociadores actúan como individuos que defienden sus propios intereses.

- **Negociación a través de Representantes**

Ilustración 5: Tipos de Negociación.

Fuente: Autor

Un Ejemplo de la Negociación por medio de Representantes puede ser la figura de un Abogado, o la contratación de alguien que represente una marca con exclusividad para una zona. Debe darse muy buen manejo a esta relación ya que no se conseguiría una negociación con partes sustitutas, debido a que se habla de exclusividad.

Según el Ámbito:



• **Negociación
Diplomática:**
Aquella que se realiza
entre países e
involucra diferentes
culturas

Ilustración 6: Tipos de Negociación.

Fuente: Autor

Según el Ámbito:



• **Negociación
Comercial:** o
actividades de
compra – venta.

Ilustración 7: Tipos de Negociación.

Fuente: Autor

Este tipo de Negociación, es la más reconocida por ser la que refleja un acuerdo de Compra – Venta.

Según el Ámbito:



• **Negociación Social:**
Negociación cotidiana entre las personas u organizaciones.

Negociación Colectiva



Es aquella que se realiza entre los trabajadores de una empresa o sector, normalmente unidos a través de un sindicato o grupos de sindicatos y la empresa o Representantes de empresas del sector. La finalidad de la negociación es llegar a un acuerdo en cuando a las condiciones laborales aplicables a la generalidad de los trabajadores del ámbito en el que circunscribe la negociación (Contrato Colectivo de Trabajo)

Ilustración 8: Tipos de Negociación.

Fuente: Autor

La Negociación colectiva tiene unas características que la hacen especial:

- ✓ Afecta a un colectivo de trabajadores.
- ✓ Negociar condiciones comunes de trabajo y remuneraciones, entre otras cosas.

Un Ejemplo claro son los Sindicatos, que aplican muy bien este concepto.



“Asociación de trabajadores cuyo objetivo es la defensa de los intereses profesionales, económicos y laborales de los asociados”.

Fuente: <https://www.google.com.co>

Ilustración 9: Sindicatos.

Fuente: Autor

Tema 4 **Estilos de Negociadores**

Quienes han dedicado esfuerzos al tema de la Negociación comúnmente realizan una caracterización de los estilos que tienen al negociar, encontrar los siguientes estereotipos es muy común:

1. *Negociador Pasivo*
2. *Negociador Agresivo*
3. *Negociador Asertivo*

Negociador Pasivo



**Es el que permite
que los demás
tomen las
decisiones por el.**

Ilustración 10: Negociador Pasivo.

Fuente: Autor

Este tipo de Negociador permite que la otra parte deje claro el rumbo de la negociación, no interfiere en las condiciones solicitadas y en ocasiones puede significar un inconveniente para las corporaciones para las cuales trabaja, ya que las negociaciones que logra no parten de la premisa **Gana – Gana**.

Es parte de la responsabilidad de los líderes detectar este estilo en los negociadores a cargo para reorientarlos por medio del entrenamiento al logro de negociaciones efectivas.

Negociador Pasivo



- Toma posturas ambiguas dando una ventaja a la otra parte para que alcance un mayor beneficio.
- Prefiere un acuerdo que le perjudique antes que perjudicar a la otra parte.

Ilustración 11: Negociador Pasivo.

Fuente: Autor

Adicionalmente, El Negociador Pasivo, habla con tono apagado, evita mirar a los ojos y piensa que es menos competente que su interlocutor. Nuevamente, El **Negociador Pasivo** muestra desventajas con estas formas de actuar, por lo que no se considera como el Estilo a imitar.

ESTILO DE NEGOCIADOR AGRESIVO

El Estilo de Negociador Agresivo ha sido anunciado muchas veces en las reuniones de fuerzas de ventas, motivando a los equipos que sean de este tipo, es importante que a futuro hagamos gestión para que no sea un estilo propuesto.

Negociador Agresivo



Es aquel negociador que:

- Piensa que es más inteligente que la otra parte.
- Toma decisiones que no le corresponden.
- Corta e interrumpe a su interlocutor
- Acusa y Reprocha a la otra parte.
- Es insensible a las necesidades y sentimientos de la otra parte.
- Intenta manipular y controlar.
- Procura siempre imponer sus ideas.

Ilustración 12: Negociador Agresivo.

Fuente: Autor

El concepto de la Agresividad en las ventas en ocasiones está relacionado con efectividad en los cierres, pero muy por el contrario vemos que a ninguna de las partes involucradas en una negociación les agradaría estar negociando con una persona que actúe bajo estas posiciones. Un gran número de relaciones se ven afectadas por negociadores que los hacen sentir mal, recordemos que es primordial el respeto y el buen trato por las personas que están actuando en estos procesos.

Negociador Asertivo



Es el mejor Estereotipo y al que debemos llegar !!.

- Se respeta a si mismo y a los demás.
- Ser directo, Honesto.
- Mantiene el equilibrio emocional.
- Saber escuchar. Es Positivo
- Bien Presentado
- Usa un buen lenguaje verbal y no verbal.
- Actitud Firme
- No da rodeos ante los problemas.
- Valora a su interlocutor
- Mira a los ojos y mantiene una postura relajada.

Ilustración 13: Negociador Asertivo.

Fuente: Autor

El Estilo del Negociador Asertivo es el ideal, sin duda alguna esta caracterización muestra una actitud firme valorando también a su interlocutor, por tanto, prepara el escenario para obtener una buena relación con la otra parte y hacer que el camino hacia el cierre sea positivo, generando relaciones a largo plazo.

Tema 5 Técnicas de Negociación

Para iniciar con este punto, es necesario definir que es Estrategia y que es Táctica.

Estrategia: Es la forma que las partes involucradas utilizan como guía para alcanzar los objetivos.

En Negociación se denotan;

Estrategia de "*ganar-ganar*", en la que se busca que ambas partes ganen, compartiendo el beneficio. En la estrategia de "*ganar-ganar*" se intenta llegar a un acuerdo que sea mutuamente beneficioso. En este tipo de negociación se defienden los intereses propios pero también se tienen en cuenta los del oponente y la Estrategia de "*ganar-perder*" en la que cada parte trata de alcanzar el máximo beneficio a costa del oponente.

¿Y Qué Es Táctica?

La Táctica son todos aquellos métodos que llevados a la práctica apoyan la Estrategia.

Les comparto las Técnicas de Negociación Publicadas por [César Piqueras Gómez de Albacete](#) 20 de mayo 2014, en [Ventas](#)

“10 Técnicas de negociación que te ahorrarán muchos problemas..

Negociar es un arte, cada vez que negociamos tenemos muchas oportunidades de aumentar nuestros resultados. No todo el mundo sabe negociar, he asistido a negociaciones en las que he visto perder mucho dinero por no utilizar las técnicas de negociación adecuadas. Nos creemos buenos profesionales, **¿pero somos buenos negociadores?**

“Se calcula que un 5% de ahorro en las compras de una empresa supone un aumento del 35% aprox. sobre los beneficios finales de la misma. Si hablamos de las ventas el porcentaje es todavía mayor, ese 5% de descuento que haces a tus clientes acaba costando demasiado caro a tu empresa. Espero enseñarte en este post algunas de las técnicas de negociación que más me han ayudado a lo largo de mi vida”

1. **Se cortés, respetuoso y educado.** En las negociaciones, siempre hay una parte que acaba por perder los papeles, por mostrarse demasiado hostil. Ante esa situación, podemos caer en la tentación de equipararnos a la otra parte y dejar de mostrar nuestro máximo respeto hacia la otra parte. Si nos mantenemos con una actitud cortés y educada, demostraremos a la otra parte que tenemos seguridad y superioridad moral ante la negociación, y esto hará que tenga que ceder y acercarse a nosotros.
2. **Habla como si fueras a llegar a un acuerdo.** Expresiones como “seguro que llegamos a un acuerdo”, “ya verás cómo tenemos mucho en común”, “estoy seguro de que hay alternativas que nos benefician a ambas partes”.... hacen que la otra parte también empiece a entrar en modo “acuerdo” e inconscientemente la llevamos a una zona de entendimiento. La hostilidad del inicio de la negociación hay que vencerla con expresiones de este tipo. Negocia con cercanía y [emoción](#).
3. **Empieza habiendo calculado tu PMF- (Punto más Favorable y Punto Más Desfavorable.** El error más común que veo en las negociaciones es que no hacemos bien los cálculos. PMF y PMD son los acrónimos de PUNTO MÁS FAVORABLE Y PUNTO MÁS DESFAVORABLE. Debemos de calcularlos y saber hasta dónde estamos dispuestos a ceder y cuánto deseamos pedir. Al calcularlo y [definir el objetivo](#), habremos conseguido tener un Norte claro y definido en la negociación
4. **Empieza a negociar algo más arriba de tu PMF.** Dependiendo de la cultura de un país y de sus [reglas para hacer negocios](#), tendremos en cuenta si es muy habitual en esta cultura el regateo. En España por

ejemplo es habitual que una propuesta baje un 10-30% su precio inicial. Pero en otras culturas como países del Norte de África, nos encontramos con un 30-70%. Si quieres saber más sobre las distintas culturas y la forma de relacionarte con ellas y hacer negocios, lee "[Kiss, Bow or Shake Hands](#)".

5. **Valora cuántas alternativas tienes a la negociación.** Si no tienes una alternativa a la negociación que estás llevando a cabo tendrás más opciones de perder. Cuando Mercadona negocia con un proveedor de arroz, tiene muchas alternativas, ya que hay muchas opciones en el mercado, pero es posible que para el proveedor de arroz Mercadona sea el bote salvavidas que llega justo antes de la suspensión de pagos. A este concepto le llamamos M.A.A.N, en inglés BATNA. Es la cantidad de alternativas que tienes antes de una negociación. Por este motivo, es importante invertir en marketing, en [diferenciarnos](#), en crear valor. La parte con más alternativas tiene las de ganar (aunque sea una negociación Win-Win)
6. **No te pongas en contra de la otra parte.** Hay que tener mucho cuidado con llevarle la contraria a la otra parte, ya que esto levantará una barrera subconsciente que impedirá que lleguemos a un acuerdo. Expresiones como "**Eso no es así**", "**No tienes razón**"... etc... no harán más que hacer que la otra parte se enroque todavía más. Aprende a ser diplomático "**Juan, quizás no estéis viendo todas las opciones**", "**Marta, es posible que os interese considerar...**"
7. **Cede.** Todo el mundo para hacer buenas negociaciones tiene que tener la sensación de que ha ganado algo. Si no estás dispuesto a ceder, a dar algo, no podrás negociar. A lo mejor negocias una vez, pero la próxima no serás la opción preferente. Aprende a ser flexible y a dar tu brazo a torcer, busca los acuerdos ganar – ganar en que ambos os sintáis vencedores.
8. **La información es poder.** El expertise (conocimiento , habilidad), el know-how, que es saber de lo que se habla con todo detalle nos da ventaja. Dominar el objeto de la negociación en sí, el mercado en el que

se desenvuelve, las opciones que tenemos ambas partes, etc... **todo conocimiento es ventaja en una negociación**. Conviértete en un experto en tu campo

9. **No te levantes de la silla a no ser que sea una estrategia, mantén la calma.** Nunca tires la toalla por muy feas que se pongan las cosas. Lo peor que puedes hacer es levantarte de tu silla e irte, porque entonces no habrás llegado a ningún acuerdo. A las personas nos cuesta ceder, llegar a consenso, por este motivo debes de ser paciente, mantener la calma y esperar a que la otra parte empiece a bajar sus defensas. Sin embargo si tu estrategia es hacerte el duro o la dura, puedes levantarte de tu Silla e irte, pero es posible que la otra parte no te llame para que vuelvas a la mesa de negociación, y lo interprete como una ofensa.
10. **Todo se puede negociar.** No creas que porque te digan “Nuestra forma de pago es a 90 días, por política de empresa” no te podrían pagar a 30 o al contado. **Todo es negociable, todo.** Pero para ello nuestra propuesta debe ser interesante, no debemos ser uno más del montón.”

Fuente: <http://www.cesarpiqueras.com/tecnicas-de-negociacion/>

Técnicas para una Negociación Exitosa



Ilustración 14: Técnicas para una Negociación Exitosa.

Fuente: Autor

La Actitud que tiene el negociador durante todas las fases de la negociación asegurará el éxito de la misma, en la imagen anterior se sugieren algunas de ellas.

Aprendiz, hemos finalizado el Módulo 2, la aplicación de estos conocimientos le conducirán con éxito a negociaciones efectivas y profesionales!

Continúa con la lectura de los documentos relacionados en el Módulo 2, igualmente, recibe la invitación a ver los vídeos sobre Negociación.

Recursos disponibles para el aprendizaje

Para que puedas desarrollar las habilidades y destrezas necesarias en la competencia específica propuesta en el módulo de formación, es importante que revices los recursos de apoyo que te ayudarán a profundizar los contenidos temáticos trabajados.

Por lo tanto, visualiza los **Vídeos de apoyo**:

Modelo de Negociación de Harvard, disponible en:

<https://www.youtube.com/watch?v=FaYKG0kPVck&app=desktop>

La Psicología de la Negociación Exitosa, disponible en:

<https://www.youtube.com/watch?v=bsSjawcM-qI&t=200s>

Las Claves Para Negociar con Exito, disponible en:

<https://www.youtube.com/watch?v=ZWUsqg88kWI&app=desktop>

Igualmente, realiza la lectura del **documento de apoyo**: *Fases de la Negociación, La Negociación, Hábitos de la Gente Altamente Efectiva y Claves para Negociar con Éxito*, disponibles en el Campus Virtual.

Ejercicio

Ahora que has revisado algunos conceptos sobre HABILIDADES EN NEGOCIACIÓN, te invito a intentes realizar una negociación puede ser dentro de

tu trabajo o a nivel personal, donde identifiques las Fases que se dieron y analices si ha sido exitoso el cierre o no con argumentos.

NOTA: *este ejercicio no es calificable ni obligatorio, su realización depende del interés y compromiso del participante con su autoformación.*

¡Inténtalo!

Material Complementario

Si quieres ampliar la información propuesta en el módulo de formación, te sugerimos revisar los materiales de apoyo que, a continuación, te propongo:

- Vídeo: "Consejos Prácticos de PNL Para Una Negociación Exitosa", disponible en: <https://www.youtube.com/watch?v=bt0u5kL6mEo>
- Lectura: "Negociación", disponible en: <https://www.ebsglobal.net/documents/course-tasters/spanish/pdf/ng-bk-taster.pdf>
- Libro: Malhotra,Deepak (2018). *Negociar lo Imposible*. Editorial Empresa Activa. España.

Aspectos Clave

Recuerda algunos aspectos abordados en el módulo:

- La negociación tiene como objetivo principal que todas las partes que negocian "ganen".

- Durante la Negociación se debe evitar debates que bloqueen todo tipo de avances positivos.
- Analiza muy bien los tipos de negociadores con los que te vas a enfrentar, esto ayudará a que lo abordes de la mejor manera.
- Utiliza todas las técnicas de un Negociador Asertivo, te apoyarán en la búsqueda de mejores resultados.
- Práctica mucho la escucha, te permitirá entender que necesita exactamente la otra parte y llegar a un cierre exitoso.

Referencias Bibliográficas

- Castillo, Rita, (2012) *Desarrollo del Capital Humano en las Organizaciones* México: Red Tercer Milenio S.C.
- Fisher Roger, Ury William y Patton Bruce, Obtenga el sí. *El arte de negociar sin ceder*. Ediciones Gestión 2000 S.A.
- H. Mark *Toda la verdad sobre los abogados. Cómo actúan y cómo tratar con ellos*, McCormack. Ediciones Grijalbo.

Esta guía fue elaborada para ser utilizada con fines didácticos como material de consulta de los participantes en el Diplomado Virtual en **DESARROLLO DE HABILIDADES PARA LA GERENCIA** del Politécnico Superior de Colombia, y solo podrá ser reproducida con esos fines. Por lo tanto, se agradece a los usuarios referirla en los escritos donde se utilice la información que aquí se presenta.

Derechos reservados

POLITÉCNICO DE COLOMBIA, 2019

Medellín, Colombia

