

NEGOCIACIÓN

y algunos pochoclos...

Sistemas de Gestión 2018

Ing Jorge Grandoso

Federico N. Brest

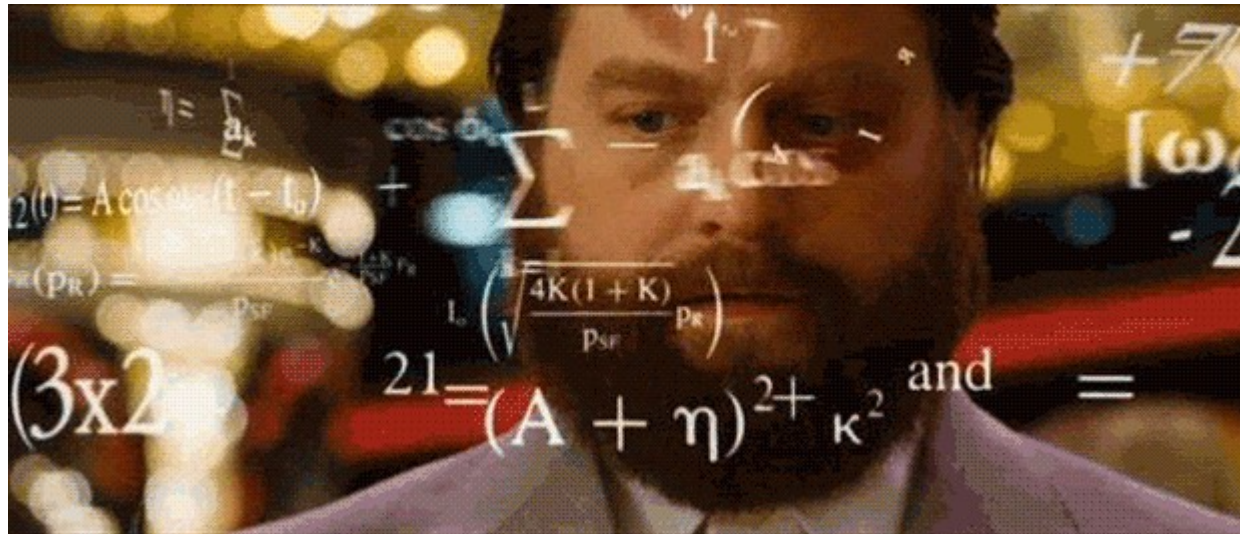


NEGOCIACIÓN

- Proviene del latín “**nec**” y “**otium**” o sea “sin ocio” .
- Es hacer algo por dinero.
- El negociador (interviene en la negociación) proviene de **Negotiosus**: el hombre atareado, ocupado en sus tareas.

La pregunta del Millón

¿Por qué razón se lleva a cabo una negociación?



Encontrarse en el otro

El espejo

- Lograr identificar cual es el sistema de PNL (visual, auditivo o kinestésico) que describe a la otra persona.
- Identificar ciertas posturas y gestos de la persona con la que estamos interactuando para luego poder imitarlas cuando estemos frente a ella.

Jugar de local

- El lugar físico de una negociación también juega un papel trascendental.
- No será lo mismo negociar en mi oficina, en la oficina del otro negociante o en un lugar neutro.

Por sobre la lucha de egos

Ganar - Ganar

- Hacer algo en conjunto para lograr un beneficio mutuo y en lo posible “agrandar la torta” .
- Cada ser humano busca su propia conversación, lo que da origen a la competición y a la desconfianza entre los seres humanos.

El bueno y el Malo

Policía Bueno – Policía Malo

- Una de las personas adopta el rol de 'duro', frío, agresivo y competitivo. El otro hace de bueno, adoptando un tono más cooperativo.
- El bueno quiere ayudarnos, pero no lo dejan. Esto hace que nos aproximemos a sus posiciones, pensando que es un mal menor ante las exigencias del agresivo y tenaz compañero.
- Aceptaremos la propuesta del blando, pero realmente hemos cedido

Como un pirata

El Anclaje

- Permite traer rápidamente a nuestra mente una vivencia que nos haya causado mucho placer.
- Evitará tomar decisiones erróneas con consecuencias irreparables.

Acallar al enfurecido

- Cuando estamos ante un negociante difícil que utiliza un tono alto de voz para imponer una idea, es hablar en un tono bajo.
- Ocasiona que la persona, automáticamente, tenga que reducir el volumen de voz para poder escuchar lo que se está diciendo; permitiendo llevar la negociación a los términos que deseamos.

Cambiar la visión

Subirse al balcón

- Faculta a pensar en frío y ver objetivamente la negociación.
- Muchas veces el problema no es lo que se negocia si no como se interpreta el mensaje recibido.
- Tomar otra perspectiva nos permita encontrar la raíz del NO, retroceder en la negociación y lograr un SÍ.

El desesperante silencio

No siempre es malo:

- Que el otro se sienta escuchado y que lo que dice es importante, transmitir la sensación de que nuestra posición no es la única importante.
- Descontracturar una situación.
- Cuando se quiere entender algo.

Pedir Minuto y rearmar la táctica

- Podremos suspender la reunión aduciendo que tenemos una llamada de urgencia, o podremos seguir adelante con la negociación. Este llamado nos otorgará margen de acción.
- Permite revisar la estrategia del proceso de negociación de manera de ajustar lo necesario para volver al “partido” con nuevas tácticas.

Poner palabras con su voz

Parafraseo

- Implica primero escucharlo activamente para entender lo que dijo y recordarlo y así poder usarlo en la negociación.
- Genera en el otro un sentimiento de satisfacción y conformidad porque se da cuenta que ha sido escuchado .
- Da sustento a nuestros argumentos ya que se parte de lo que la otra persona dijo.

“Trato hecho”

Tender el Puente de Oro

- Es lograr que el otro llegue desde su posición a la mía.
- Unir un abismo entre dos partes, evitar que el otro caiga en él y nosotros vencamos.

¡Gané !... ¡No! Seguro que perdí

MAAN

- “Mejor Alternativa para un acuerdo de Negocio”
- Sirve de vara para determinar si el desenlace de la negociación es mejor o peor que el escenario planteado.
- Al terminar, evaluamos el resultado y nos decimos cosas como “*seguro podría haber sacado un poco más*” .

El ratón que se agranda

La poción mágica

- Uso y abuso de nueva (y momentánea) condición frente a los demás.
- Si hacemos sentir mal a alguien abusando de una situación momentánea, probablemente en el futuro quiera vengarse y sobre todo si tiene la posibilidad ejercer poder sobre mí.
- Caso contrario, seguramente tenga un buen recuerdo y la negociación sea más una charla de café que una situación tensa, una discusión o un problema.

Para ir cerrando

GRACIAS



Manos a la obra

CASO PRÁCTICO