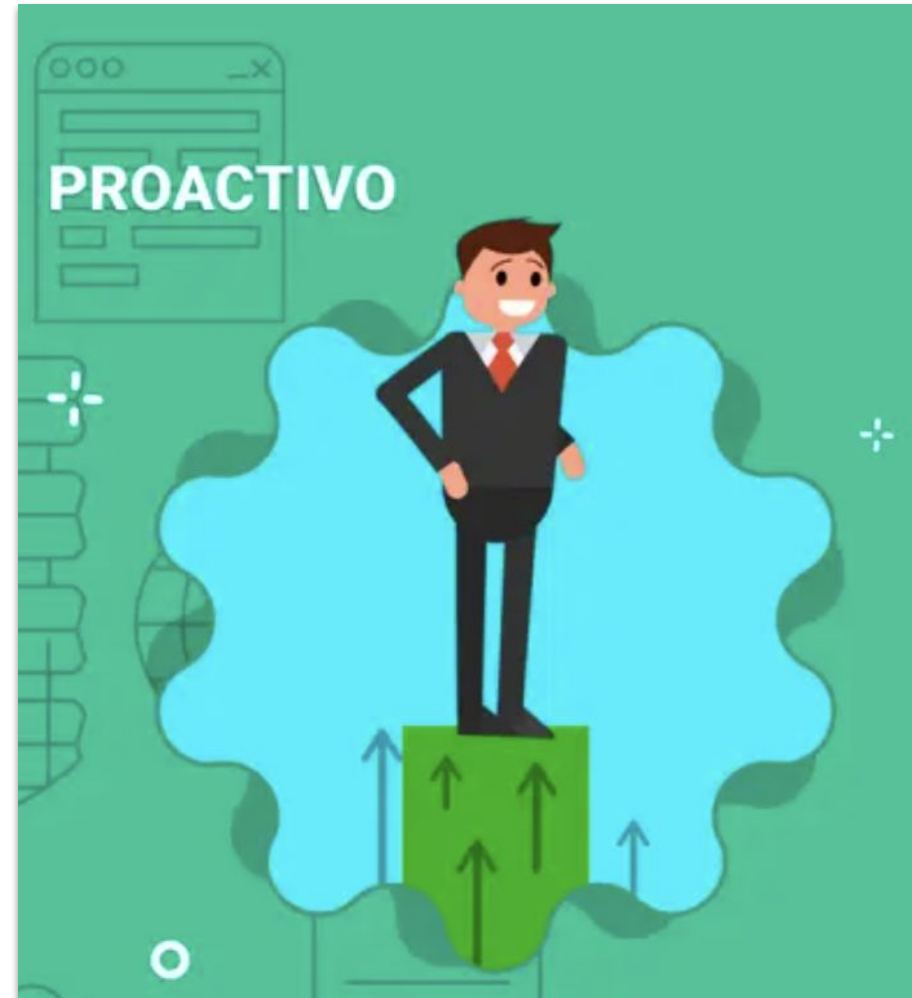


Gerente emprendedor y negociador

- Foco en la **oportunidad**.
- Acepta los **riesgos** y los **errores**.
- Buscan el **éxito** y **crecimiento** de la compañía pensando en el **mediano y largo plazo**.
- ¿Qué recursos **necesito** y cómo puedo **obtenerlos**?



- Se inmiscuyen en las cuestiones operativas (**no** delegan todo).
- Toman **decisiones** con poca información (decisiones **rápidas**, mayor **incertidumbre**).
- Motivados por el **éxito**.





- Buscan **minimizar** riesgos y errores.
- Piensan en **evitar fracasos**.
- Foco en el **corto plazo**.
- Se **desentienden** de las **cuestiones operativas** (delegan y controlan).



- ¿Qué recursos **tengo**?
¿Cómo puedo **manejarlos**?
- Esperan reunir toda la **información necesaria** para tomar una **decisión racional...** las oportunidades **no** esperan.
- Motivados por lo **material**.

- Centrada en las **oportunidades** (los problemas son algo secundario).
- El poder está centralizado en manos del **principal directivo**, **audaz**, **carismático** y **poco propenso a la planificación**.



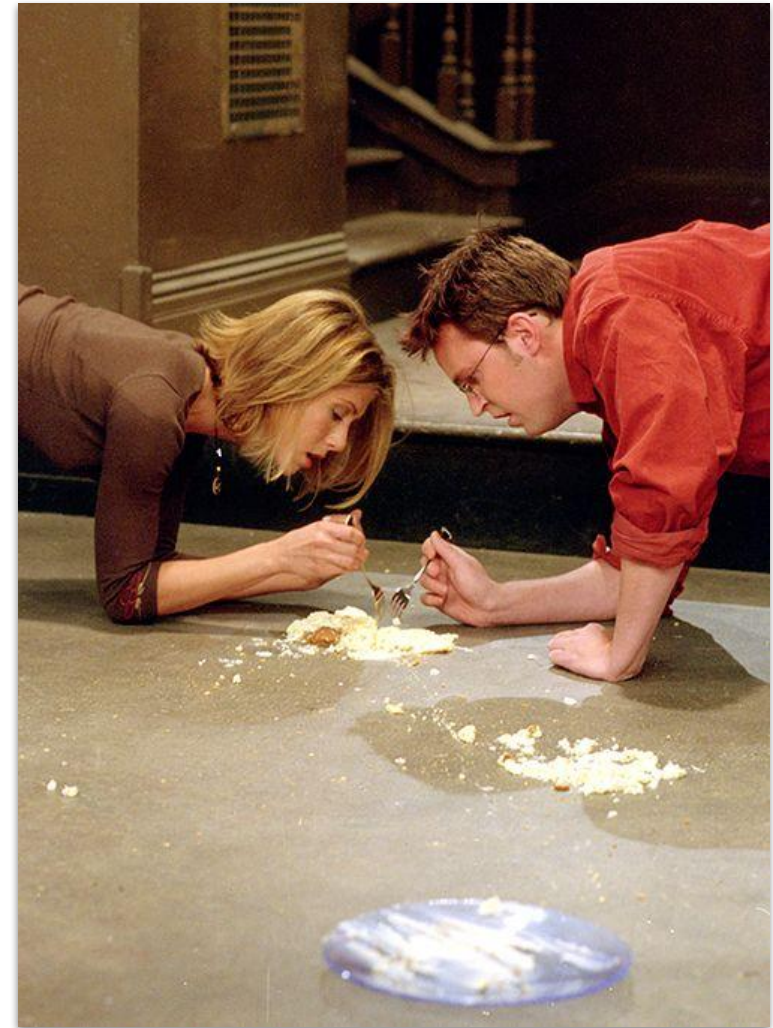
- El **crecimiento** es su principal objetivo.
- Muchas veces, las **estrategias** provienen de “saltos drásticos” frente a la **incertidumbre**.



- Modelos tradicionales
→ imposiciones verticales
- Construcción de **red de contactos**
- *La negociación se impone siempre que dos o más partes tienen algunos **intereses en común y otros en conflicto***
- Negociación como **herramienta** interpersonal



- Concepto *suma cero*
→ **lo que gana uno, el otro lo pierde**
- Tácticas centradas en persuadir a la otra parte de renunciar a su objetivo y mostrar el objetivo propio como más conveniente
- Resultado: una parte perdedora y una exitosa



- Crear una situación de **ganar-ganar**
- Condiciones:
 - Franqueza en la información compartida
 - Sensibilidad a las necesidades del otro
 - Confianza mutua
 - Flexibilidad de ambas partes



- **Competitivo** → objeto de la negociación fijo e inamovible, la meta es imponerse
- **Cooperativo** → generar alternativas para el beneficio mutuo
- **Integrador** → ambas partes trabajan en una alternativa *superadora*



- Obtener la **mayor cantidad de información** posible de la contraparte.
- **No** considerar al otro como “enemigo”.
- **No** apresurarse, **sí** preguntar y escuchar.
- No prestarle mucha atención a la **oferta inicial**.



- Concentrarse en el **objeto** de la negociación (**no** en las **personas**).
- Buscar en lo posible una **solución integradora**.
- Considerar la **asistencia de terceros** si se llega a un **callejón sin salida**.



