

Proyecto apoyado por



Academia de  
Emprendimiento



## Módulo 3: Orquestación y Proveedores

# PRINCIPIOS DE LA NEGOCIACIÓN

Ana María Nicoletti

Docente Facultad de Ingeniería UDD

# ¿Qué es negociar?



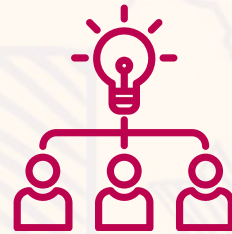
**Comúnmente asociamos la palabra negociar a luchas de poder, enfrentamiento entre partes, discusiones, etc**

# ¿Qué es negociar?



**Nosotros entenderemos  
negociar como “la búsqueda  
de soluciones a un conflicto de  
intereses mediante un acuerdo”.**

# ¿Qué es un conflicto de intereses?



**Cuando 2 partes quiere conseguir algo y no lo pueden conseguir tal como quieren al mismo tiempo.**



En el día a día esto ocurre en muchas instancias no sólo en lo laboral sino que en situaciones tan domésticas como por ejemplo el panorama del día domingo: Ella quiere ir a almorzar donde sus padres y Él quiere ir al partido de futbol ... pueden obtener lo que quieren al mismo tiempo?

No.

Entonces deben negociar.



Y en lo laboral como **emprededores tenemos que negociar con muchas partes**, con nuestros proveedores, clientes, compañeros de equipo, etc y **si no sabemos cómo hacerlo terminamos perjudicando o rompiendo las relaciones con ellos** que son de gran importancia para el éxito de nuestro emprendimiento.

# Diferenciando Posiciones de Intereses

Tradicionalmente se ha **negociado en base a posiciones**: Las partes adoptan una postura, fijan sus criterios previamente **sin pensar en valores objetivos y durante la negociación se dedican a defender esa posición.**



# Diferenciando Posiciones de Intereses

De esta forma no llegan a consensos con la contraparte sino que **intentan hacer valer el criterio propio** lo cual en muchas ocasiones lleva a un **comportamiento terco**.



# Diferenciando Posiciones de Intereses

Los intereses son lo que se encuentra  
oculto debajo de la posición.

# Diferenciando Posiciones de Intereses

Los intereses son lo que se encuentra oculto  
debajo de la posición.

Corresponden a nuestros deseos, motivaciones  
o miedos que ponemos en juego en la  
negociación.

# Diferenciando Posiciones de Intereses

Si lo asemejamos a un *iceberg* la **posición es la parte visible, y el interés es la parte que no vemos de él.**

Esta negociación la retomaremos en la segunda parte de este curso donde veremos un método, el **Método Harvard de Negociación** que nos dice como se realiza la negociación en base a intereses.

# ¿Qué entendemos por acuerdo?



**Una solución al conflicto  
de intereses que ambas  
partes aceptan.**



# ¿Qué entendemos por acuerdo?

Muchas veces al negociar cuesta y se demora en llegar a acuerdos.

Para poder llegar a un buen acuerdo es **importante hacer concesiones...**

¿Qué entendemos por concesiones?  
**Conceder es distinto a ceder.**

## ¿Qué entendemos por acuerdo?

Otro error común que se comete al negociar es el ceder, es decir, entregar de manera incondicional, en cambio **conceder implica el que yo cedo, pero la otra parte también cede en algo**, esta es la forma de proceder para llegar a buenos acuerdos.

# ¿Cuáles son los tipos de negociador que podemos encontrar?

Tradicionalmente se ha hablado de **2 tipos de personas a la hora de negociar:**

**El Negociador Duro  
y el Negociador Blando.**

# ¿Cuáles son los tipos de negociador que podemos encontrar?

El Negociador Blando es visto como una persona **inexperta y amistosa**, en cambio el Duro como alguien **experimentado, frío y distante**.



# ¿Cuáles son los tipos de negociador que podemos encontrar?

Cuando ambos se enfrentaban **siempre ganaba el Duro**, por lo que se generó la hipótesis que **en la vida era mejor ser Negociador Duro**, ya que era quien ganaba.

# ¿Cuáles son los tipos de negociador que podemos encontrar?

Pero esto queda desmentido a través de estudios que muestran que los Negociadores Duros en el corto plazo ganan, pero que en el largo plazo salen perdiendo porque nadie quiere hacer negocios con ellos.

Proyecto apoyado por

