

UNIVERSIDAD
AUSTRAL



Negociación

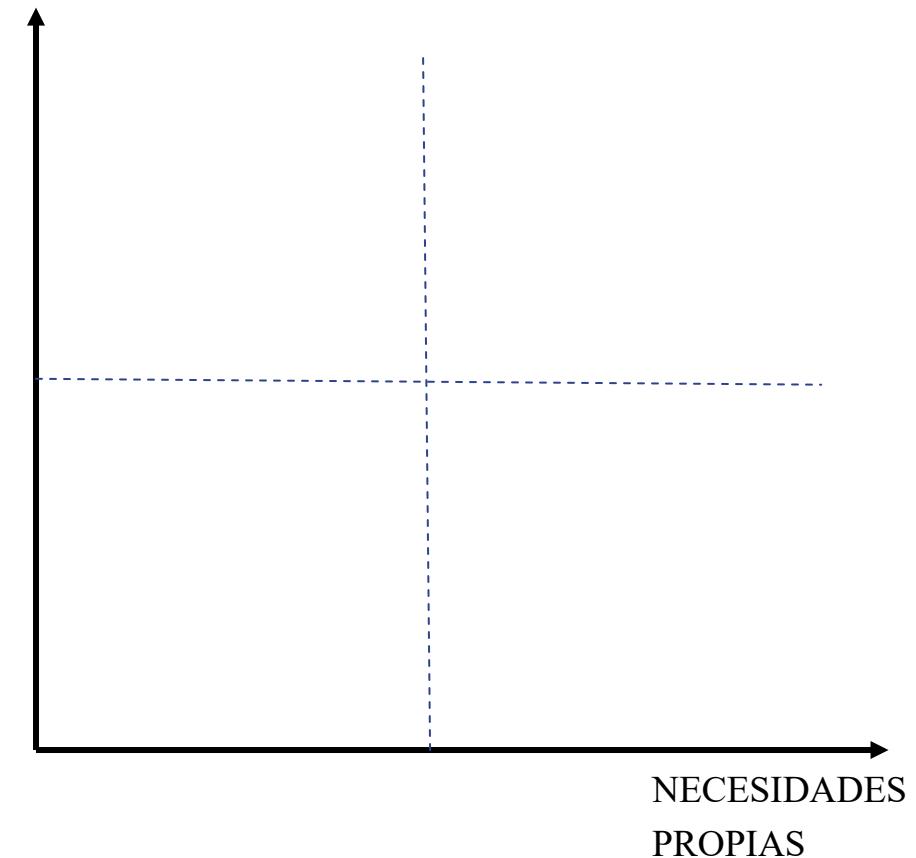
30 de octubre de 2025 | Administración II

Axioma 1. Necesidades de las partes

¿Dónde estoy parado en esta negociación?
Debo indagar necesidades propias y de la otra parte
Caso contrario, perderé valor



NECESIDADES DE LA OTRA PARTE



Axioma 2. Fuentes de poder

¿Por qué la otra parte habría de satisfacer mis necesidades?

¿Qué fuentes de poder cuento, independientemente de quien tenga enfrente?

¿Qué fuentes de poder puedo detectar, dadas las necesidades del otro?



Axioma 3. Meta inicial

La meta inicial debe ser alta, o perderé valor
El regateo está instalado como algo “social”
La meta exagerada es igual de peligrosa que la baja



Axioma 4. Comunicación

La comunicación es una habilidad “hermana” de la negociación
Es la forma de transmitir las necesidades y las fuentes de poder
Se trata de lo que se dice, lo que se escucha, y lo que se transmite como lenguaje corporal



Axioma 5. Preparación

La negociación se parece a un deporte
Más entrenamiento, mejor rendimiento en la cancha
Es la forma principal para mejorar como negociador

