



Universidad del sureste

Dirección y liderazgo

Realizar una red semántica sobre ¿cuáles son las técnicas de negociación?

Prof.: nahieli camas

Vanesa del Carmen López Mendoza

Fecha: lunes, 9 de noviembre 2020

Fecha de entrega: jueves, 12 de noviembre 2020

Tuxtla Gutiérrez, Chiapas

SEÑALES

Indicar su disposición a negociar sobre algo, es un mensaje que ha de ser interpretado por el que lo recibe; frecuentemente las afirmaciones que se hacen en las primeras fases de la negociación son de naturaleza absoluta.

DISCUSIÓN

Tratando de quitar agresividad al vocablo discusión, se exploran los temas que separan a las partes para conocer sus actitudes e intereses.

PREPARACIÓN

Definir lo que se pretende conseguir y cómo conseguirlo, estableciendo los objetivos propios, qué tipos de descuentos pueden ofrecerse en caso de necesidad.

INTERCAMBIO

Se trata de obtener algo a cambio de renunciar a otra cosa. Cualquier propuesta o concesión debe ser condicional, es decir, por todo lo que se concede debe obtenerse algo a cambio.

CORTÉS, EDUCADO, RESPETUOSO

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.

Técnicas de negociación

INFORMACION ES PODER

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 SE PUEDE NEGOCIAR

Para ello nuestra propuesta debe ser interesante, no debemos ser uno más del montón.

