



Cuadro sinóptico

Luisa Bethel López Sánchez

Técnicas de negociación

Tercer parcial

Dirección y Liderazgo

Mtra. Beatriz Adriana Méndez González

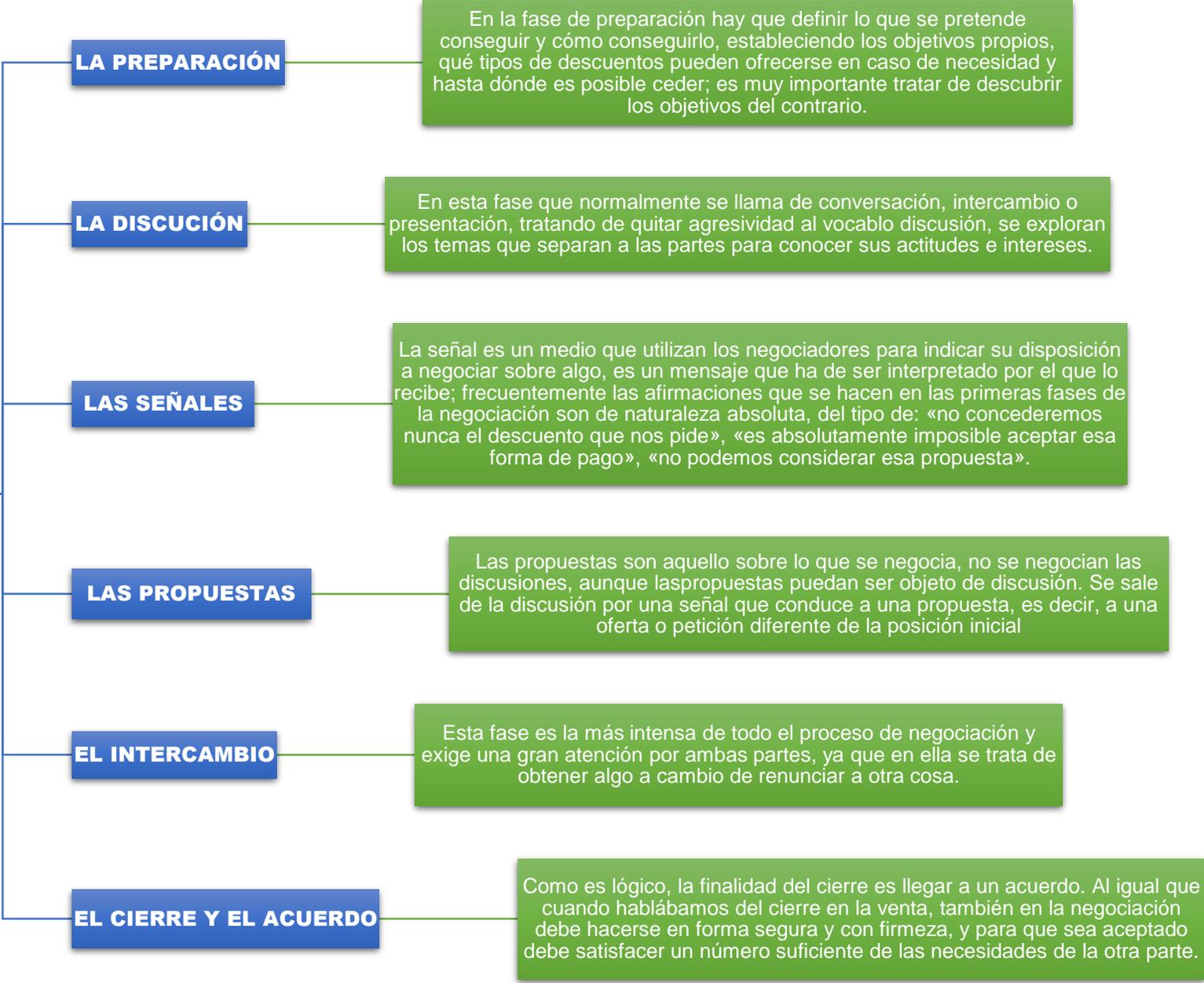
Psicología General

Séptimo cuatrimestre

Pichucalco, Chiapas; 10 de noviembre del 2021

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

FASES DE LA NEGOCIACIÓN



TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

FASES DE LA NEGOCIACIÓN

EL CIERRE Y EL ACUERDO

EXISTEN 2 TIPOS DE CIERRE

Cierre por concesión. Es la forma más frecuente en las negociaciones; equivale a terminar la fase de intercambio ofreciendo una concesión para conseguir un acuerdo.

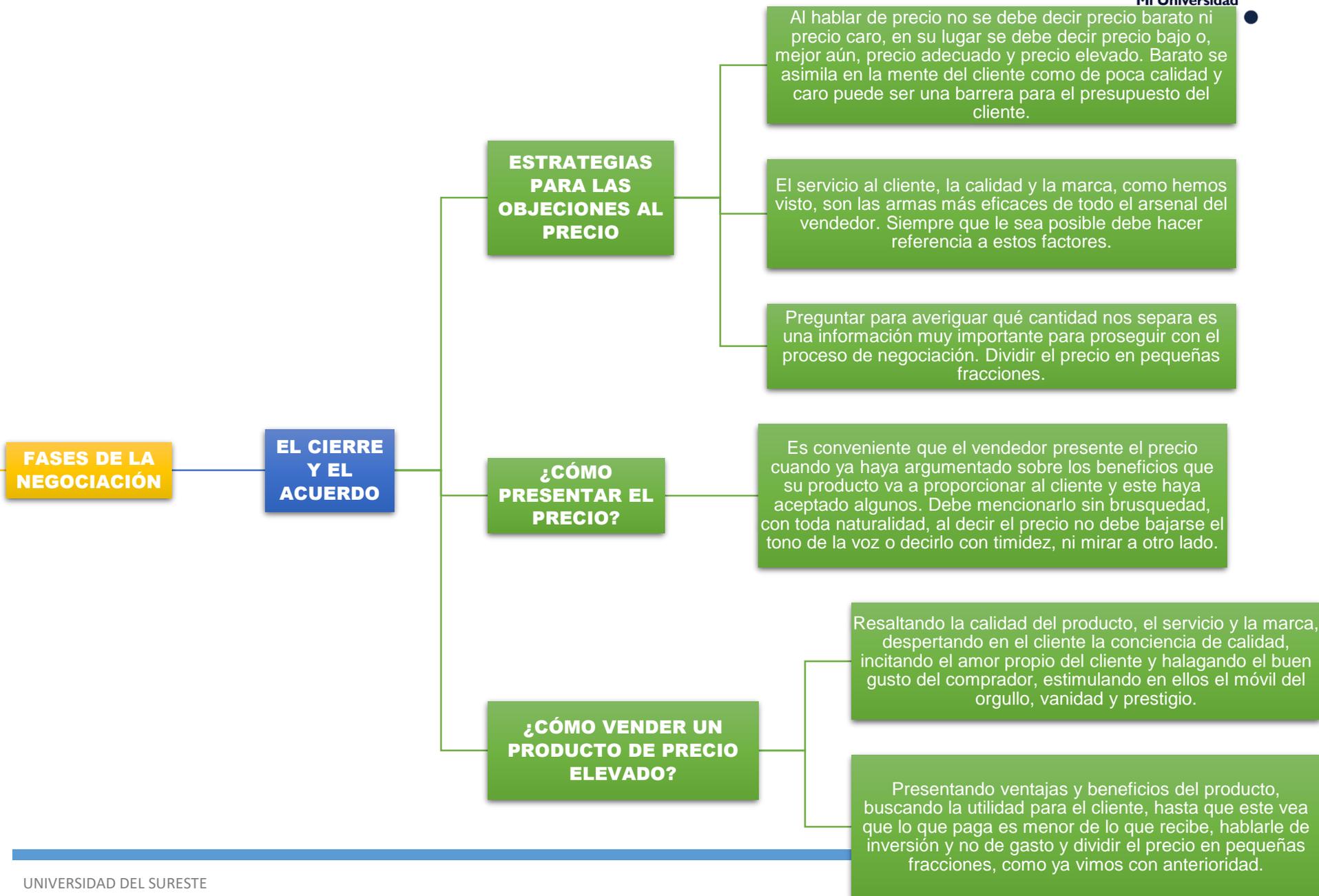
Cierre con resumen. Después del cierre con concesión, es el tipo de cierre de negociación más utilizado. Al terminar la fase de intercambio se hace un resumen de todos los acuerdos alcanzados hasta el momento, destacando las concesiones que hemos hecho por nuestra parte y subrayando lo ventajoso de llegar a un acuerdo sobre los puntos pendientes.

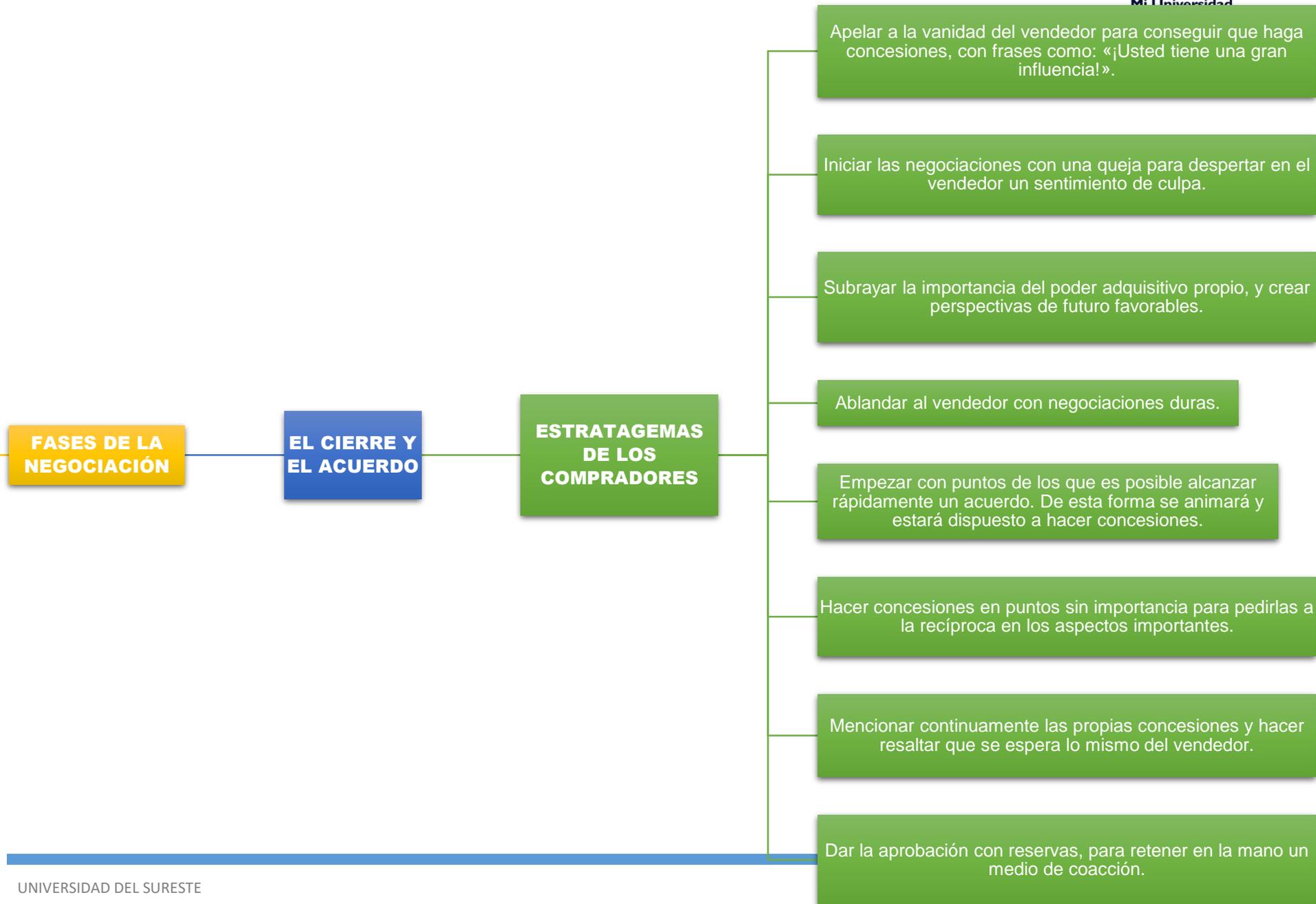
NEGOCIACIÓN DEL PRECIO

El precio tiene una referencia: es más alto o más bajo que otro. El precio se satisface en el acto o a corto plazo, el valor se disfruta o constata a lo largo del tiempo, ya que el valor está en función de la calidad, el concepto calidad no se expresa en un solo parámetro, el concepto calidad no es mensurable, las cifras que se emplean en calidad no tienen sentido propio

La objeción «es demasiado caro» puede ser de naturaleza objetiva o táctica. Hay razones objetivas cuando el cliente compara el precio con el valor orientativo, el cual hace que el precio parezca excesivamente elevado, o cuando el cliente no puede pagar el precio.

El principio fundamental en la negociación es: si no tenemos que negociar, no negociemos; por tanto, el vendedor haría muy bien en situarse en una posición en la que no tuviera que negociar, exponiendo sus condiciones con firmeza y seguridad, como si este fuera inamovible sin emplear términos como «alrededor», «sobre», «más o menos».





Bibliografía

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN. (s.f.). En *ANTOLOGIA LPS706 DIRECCION Y LIDERAZGO* (págs. 86-92).