



**Mi Universidad**

## **Ensayo**

*Nombre del Alumno: Fatima Montserrat Cruz Hernández*

*Nombre del tema: Técnicas de negociación*

*Parcial: 3*

*Nombre de la Materia: Dirección y liderazgo*

*Nombre del profesor: Antonio Galera*

*Nombre de la Licenciatura: Lic. Enfermería escolarizado*

*Cuatrimestre: 7mo*

Pichucalco. Chis, a 11 de noviembre de 2021

## TECNICAS DE NEGOCIACIÓN

La terminología de técnicas de negociación no se utiliza solamente en el ámbito empresarial ni para desempeñar una labor como solo un buen negociante, su aplicación general abarca incluso en las personas que desean entender las conductas humanas, pues precisamente esto es lo que se analiza en las negociaciones, el comportamiento del ser humano frente al proceso de discusión al que se somete con el fin de llegar a un acuerdo aceptable para ambas partes.

En este proceso que se remite a varias fases nos expone que a través de estas técnicas se intenta llegar a un acuerdo sobre aquellos puntos en que no concuerdan, con la intención de resolver las diferencias y lograr un convenio beneficioso para las dos partes. Poseer habilidades de negociación es una cualidad que contribuye a alcanzar más fácilmente los objetivos.

Cabe mencionar que la negociación es una habilidad que los seres humanos podemos desarrollar pues a diario podemos vernos involucrados en una negociación o incluso estar en una sin darnos cuenta y las probabilidades que los resultados no sean favorables para nosotros serían amplias. Ahí radica la importancia de conocer sobre el tema.

La negociación se asimila con el proceso de ventas pues en ambos se busca la satisfacción de ambas partes, normalmente las negociaciones se dan a raíz de que alguna de las partes no está de acuerdo con la transacción realizada y está dispuesto a regatear para obtenerlo. Es importante recalcar que las negociaciones no solo se dan en cadenas empresariales o de mercadotecnia pues incluso el hecho de escoger una película, acordar fechas o tratar un aumento de sueldo, cuenta como una negociación.

El objetivo de las técnicas de negociación por su parte busca proporcionar las herramientas fundamentales para que se puedan aplicar en procesos de negociación que buscan que el individuo logre alcanzar sus objetivos de carácter personal y / o profesional. En cualquier negociación lo que beneficia para llegar a un acuerdo es el respeto a la otra parte. Recordar que no se negocia con un enemigo, se negocia con un colaborador, tener claro que no nos enfrentamos con personas, sino que nos enfrentamos con diferencias, no se trata de

imponer su voluntad, sino se trata de convencer a la otra parte. En caso de no cumplir con lo antes mencionado se corre el riesgo de que las posibilidades para llegar a algún tipo de acuerdo se reducen o se pierdan por completo, que la parte menos beneficiada puede no cumplir a futuro lo que se logró acordar o bien a parte menos beneficiada pueda cumplir lo acordado, pero no deseara negociar nunca más con nosotros. Un buen negociador no es quien engaña a la contraparte o el que es agresivo en busca de su meta. Los negociadores se pueden clasificar con respecto a su personalidad en racionales y emotivos, esto influye de manera directa en las características del negociador. El éxito de una negociación dependerá en gran medida de conseguir una buena comunicación entre las partes. Una vez que se conoce con precisión la posición del interlocutor se buscan puntos de encuentros que satisfagan los intereses mutuos. La estrategia de la negociación definirá la manera en que cada parte trata de conducir la misma con el fin de alcanzar sus objetivos. Entre las estrategias más comunes se encuentra la estrategia de ganar, ganar en la que se busca que ambas partes ganen, compartiendo el beneficio y la estrategia ganar, perder en la que cada parte trata de alcanzar el máximo beneficio a costa del oponente.

Las literaturas muestran algunas fases para facilitar la interpretación de la negociación. La primera de ella consiste en definir con precisión qué resultado se pretende alcanzar. Santiago Posteguillo refiere en su libro las legiones malditas que “La firmeza en la negociación empieza por ser puntuales en el encuentro.” El objetivo que se pretenda en la negociación debe ser ambicioso, definir hasta donde cederemos y a lo largo de la negociación pretender descubrir los objetivos del contrario. Esta fase se conoce como preparación. Toda negociación se desarrolla discutiendo entre 2 o más partes. La discusión permite explorar los temas que nos separan del opositor, sus actitudes, sus intereses, sus intenciones y demás. Se debe aprovechar el tiempo, hacer preguntas para sacar información y usarla eficazmente. Es por ello que la segunda fase se denomina negociación. La tercera fase es la de señales, Esto solo abre puertas o da pautas a las negociaciones y a los conflictos no ha asegurar los acuerdos, aquí se expone afirmaciones de primeras fases, Una vez discutidas ambas posturas, es el momento de poner las propuestas sobre la mesa, de hacer la oferta. En este momento es cuando se pide lo máximo que se quiere conseguir, al igual que hace la otra parte, renunciando a algo para que la otra parte se encuentre satisfecha y acepte el acuerdo, pero sólo renunciando a aquello que se pueda prescindir y que ya se haya planificado en el momento de la preparación. Esta es la fase de propuestas. “Negociar es descubrir lo que realmente desea la otra parte y mostrarle la manera de conseguirlo, mientras que usted consigue lo que

desea". (Hernandez, 2011) Posteriormente en el intercambio se exige una gran atención por ambas partes, ya que en ella se trata de obtener algo a cambio de renunciar a otra cosa. Y por último llegamos a un acuerdo o cierre de la negociación Esta es la fase en que ambas partes se han exigido lo que querían mutuamente y en la que las dos han tenido que renunciar a algo. Si se ha actuado correctamente se debería haber ganado mucho más de lo que se ha renunciado.

Si todo ha ido bien, se ha alcanzado el acuerdo esperado. Si algo ha fallado, quizá se haya tenido que renunciar a algo que no se había planificado. Si la cosa ha ido mal, lo más inteligente es abandonar la negociación sin acuerdo, antes que tener que renunciar a casi todas las pretensiones. Es el momento en que se ha llegado a un acuerdo y se establecen las bases para aceptar y llevar a buen puerto ese acuerdo, aunque si algo falla es el momento de renunciar al acuerdo. En el tema de las negociaciones resaltan los conceptos de valor y precio pues muchas veces no comprendemos el significado de estas palabras, Valle-Inclán refiere que «... es de necios confundir valor y precio...». pues comúnmente el cliente compara el valor del producto con el precio que se le pide y como es más fácil entender el precio que el valor, pues se entra en conflicto de intereses. A largo plazo puede que la calidad de lo que se obtiene no es lo que esperábamos pues no es lo mismo el valor monetario que es cuantitativo en relación a la calidad que no es mensurable. Por ello este aspecto se debe considerar en las negociaciones.

A manera de conclusión podemos recalcar que por mucho que se haya podido prever el desarrollo de las negociaciones, la realidad puede ser luego bien distinta, pudiendo tomar la negociación un rumbo completamente diferente. Esto exige una mente abierta, dispuesta a reaccionar ante los acontecimientos, ante la nueva información y ante los nuevos planteamientos. Cuando se inicia una negociación se debe tener muy claro que, aunque lo ideal sea llegar a un acuerdo, es posible que en algún momento no quepa más alternativa que romper la misma. Hay que tener muy presente que no hay que llegar forzosamente a un acuerdo; hay que intentar por todos los medios lograrlo, pero si esto no es posible, es preferible dar por concluida la negociación.

## BIBLIOGRAFÍA

- ✓ Antología uds
- ✓ Obtenga el sí (Roger Fisher, William Ury)
- ✓ Trump, el arte de la negociación (Donald Trump)
- ✓ Fisher, R. (2005). Obtenga el sí : el arte de negociar sin ceder. Barcelona :  
Gestion.Admin. de Empresas, Circ. BF637.N4 F5718
- ✓ Una nueva forma de negociar para mejorar resultados Bilbao 2001: Deusto,  
2005