



NOMBRE DEL ALUMNO (A):

Raul Enrique Ortiz Muñoz

NOMBRE DEL PROFESOR:

Antonio Galera Pérez.

NOMBRE DEL TRABAJO

Ensayo de técnicas de negociación.

MATERIA:

Dirección y liderazgo.

GRADO:

7to Cuatrimestre

Grupo:

“A”

Pichucalco, Chis: 11/Noviembre/2021

Técnicas de Negociación

La negociación es una parte fundamental tanto en el día a día de las empresas, como en la vida cotidiana de todas las personas. En algún momento de nuestras vidas hemos tenido una discusión sobre un tema en específico, es ahí donde se da el inicio a la negociación, puesto que a veces nos encontraremos con personas con diferentes puntos de vista, es por eso que negociar se hace con la finalidad de poder llegar a un acuerdo en el cual todos salgan beneficiados.

En las negociaciones muchas veces no todo el mundo estará de acuerdo, es por eso que para tener una negociación "tranquila", todas las partes deben de estar de acuerdo, ser respetuosas y estar abiertas para buscar un acuerdo que satisfaga a todos. No siempre será perfecto el proceso, por eso, se deben de prevenir las situaciones, con base a los riesgos que la negociación pueda presentar a futuro, tales como: el incumplimiento de la negociación por alguna de las partes y que una de las partes no esté dispuesta a tener más negociaciones a futuro. Por todos aquellos problemas que se pueden tener, es necesario que al momento de negociar todo sea equitativo, se tengan en cuenta todas las opiniones de los negociadores al igual que todos los intereses de los mismos.

Al buscar personas que estén dispuestas a colaborar con uno, se tienen que tomar en cuenta unas cuantas características, entre las principales están: ser buen negociantes, entusiasta, persuasivo, observador, sociable, respetuoso, honesto y entre muchas otras que son igual de importantes, de lo contrario se caerá en un error y se pasará de tener contacto con un buen negociador a estar trabajando con un negociador agresivo o un vendedor-charlatán.

Así como existen diferentes tipos de negociadores como los enfocados en los resultados, los que se enfocan en las personas, entre otros, existen diferentes estilos para negociar, puesto que no todas las personas en el mundo son iguales, ni piensan igual ni tienen los mismos intereses, es por ello que se deben de tener diferentes técnicas o esquemas de negociación, para de esta forma utilizar el adecuado según la persona con la que estemos

tratando. Unas cuantas técnicas o estilos de negociación básicos que podemos utilizar serian, las negociaciones inmediatas y las progresivas.

Existen estrategias para poder alcanzar los objetivos de cada parte, entre las más típicas están la "ganar-ganar" y "ganar-perder", ambas con el objetivo de alcanzar las metas establecidas, pero solo la de "ganar-ganar", busca que ambas partes logren su cometido, en esta no se ve a la otra parte como un contrincante, ni tampoco hay desinterés sobre la situación en la que se encuentre el otro, al contrario, se le toma como un colaborador, en el cual puede apoyarse, para poder tener un fin satisfactorio. Mientras que las estrategias se centran en cómo actuar ante

la negociación, las tácticas son aquellas acciones que conforman las estrategias. Al igual que en las estrategias, las tácticas se pueden dividirse en dos, las de "desarrollo" las de "presión", en la primera se busca completar la estrategia (sea cual sea la elegida) sin necesidad de que se tome como un "ataque" de uno al otro, en cambio la segunda, busca debilitar al otro, buscando solo el fortalecimiento de la posición propia.

La comunicación, lenguaje y asertividad, son puntos clave en una negociación, para tener éxito se deben de tomar en cuenta estos aspectos. Todas las partes al momento de estar en la negociación tienen que ser capaces de comunicar todo lo que se desee conseguir de la negociación, para de esta forma lograr que no quede ninguna duda sobre sus objetivos, la buena comunicación debe ser de escucha activa, para tener toda la atención en lo que nos está diciendo el interlocutor, además de ser una muestra importante de respeto. El lenguaje es otro punto clave, debido a que el lenguaje que utilicemos nos ayudara mucho para obtener el

propósito deseado, por lo cual debe ser sencillo, claro y tiene que adecuarse a la o las personas a las cuales se dirigirá. Ser asertivos nos ayudara para conseguir lo mejor y lo que mejor nos convenga como negociantes, es importante saber decir que "No" de una forma respetuosa y presentando una justificación clara y sensata que avale nuestra decisión.

El lugar de negociación dependerá de cada parte y se deberán de tener en cuenta las ventajas que cada uno traerá, Negociar en nuestras oficinas, proporcionara un ambiente más tranquilo y se tendrán al alcance cualquier información faltante. Negociar en sus oficinas, proporcionaran las mismas ventajas que en "nuestras oficinas" pero para la contraparte. Por último, estar en terreno neutral, esta opción pondrá ambas partes en equilibrio, y a pesar de que ninguno podrá disponer de os recursos necesarios, como en sus respectivas oficinas, es la más adecuada.

Para iniciar una negociación, se deben de tomar en cuenta los momentos más oportunos, por lo cual es necesario hacer una planificación para cuando se presente el momento más adecuado.

Al iniciar la negociación se presentarán las tres fases de la misma, las cuales serán: Preparación, Desarrollo y Cierre. En la Preparación, se debe realizar una buena investigación con la finalidad de que el negociador esté preparado para cualquier percance, se tiene que conocer de igual manera la oferta propia como la de la otra parte. En el desarrollo, a negociación de ambas partes da inicio, se inicia conociéndose, con el fin de saber en que condiciones se encuentra el terreno contrario, posteriormente se inicia ya con la negociación, ambas partes se presentan y se inicia la discusión (la negociación propiamente): hago fundamenta es que, independientemente de la estrategia elegida, se centren en los intereses propios: los argumentos

tienen que ser aquellos que mejor respondan a los intereses de la otra parte con el fin de evitar las objeciones de la otra parte; si en algún bloqueo será necesario utilizar las diversas técnicas existentes para superar esos momentos difíciles; se deben de tomar notas para la elaboración de un dossier sobre la reunión que se llevó a cabo. El Cierre de la negociación, se marca con el acuerdo al cual llegaron las partes, el cual debe quedar plasmado por escrito, estableciendo todas las cláusulas que

ambos decidieron. Para evitar rupturas de negociaciones, se debe de estar completamente de acuerdo al momento de llegar al cierre de la negociación,

Para tener éxito en una negociación, se deben seguir al pie de la letra todos los puntos anteriormente tratados, pero si se desea seguir teniendo contacto y una buena relación con la parte contraria, es necesario tener algunas cortesías con ellos, como comidas de trabajo, detalles y tener en cuenta los aspectos culturales de la Otra parte (en Caso de tratarse de Liña negociación internacional. Todo esto con la finalidad de buscar lo mejor para la parte propia y lograr los objetivos que se establecieron desde un principio, ya sean económicos, sociales, etcétera.

Bibliografía

https://unevirtual.une.edu.mx./pluginfile.php/1119577mod_assign/intro/Tecnicas%20de%20Negociacion.