



Nombre del Alumno

Paola pinto Pérez

Nombre del tema

Técnica de negociación

Parcial

3

Nombre de la Materia

Dirección y liderazgo

Nombre del profesor

Antonio galera Pérez

Nombre de la Licenciatura

Lic. Enfermería

Cuatrimestre

7

ENSAYO

TECNICAS DE NEGOCIACION

Introducción

Negociar consiste en tener la voluntad de encontrar una solución para cada una de las partes afectadas. Es confrontar ideas y sentimientos para que se eviten que se enfrenten.

Desarrollo

La negociación es la habilidad personal fundamental que se puede aprender.

Por general, todo el mundo necesita saber cómo negociar.

Los tipos de modelos de negociación

Cada parte de una negociación quiere ganar. Las negociaciones, con éxito disipan diferencias y redundan en beneficios mutuos. Cada vez que un negociador se acerca a la situación de negociación con la idea de que “tengo que ganar y realmente no me interesa la otra parte”.

Generalmente, en la negociación no resulta afectada la relación total entre los participantes, se difiere en una parte, no en el todo. Las fases de la negociación son muy parecidas a las de la venta; del conocimiento y dominio de estas fases va a depender en gran medida el éxito o fracaso en la negociación.

La negociación gana/ganas es sencillamente un “buen negocio”. Cuando las partes de un acuerdo están satisfechas con el resultado, se esforzarán para que este se realice y no fracase. También estarán dispuestas a trabajar juntas en el futuro.

La preparación En la fase de preparación hay que definir lo que se pretende conseguir y cómo conseguirlo, estableciendo los objetivos propios, qué tipos de descuentos pueden ofrecerse en caso de necesidad y hasta dónde es posible ceder; es muy importante tratar de descubrir los objetivos del contrario.

La discusión Como se ha dicho, las personas negocian porque tienen o creen tener un conflicto de derechos o intereses. En esta fase que normalmente se llama de conversación, intercambio o presentación, tratando de quitar agresividad al vocablo discusión, se exploran los temas que separan a las partes para conocer sus actitudes e intereses. Es muy parecida a la etapa de determinación de necesidades que se practica en la venta.

Las señales Como se ha dicho, en la negociación las posiciones van moviéndose, unas veces acercándose y otras, por el contrario, distanciándose. La señal es un medio que utilizan los negociadores.

Las propuestas Las propuestas son aquello sobre lo que se negocia, no se negocian las discusiones, aunque las propuestas puedan ser objeto de discusión. Se sale de la discusión por una señal que conduce a una propuesta, es decir, a una oferta o petición diferente de la posición inicial; deben evitarse en las primeras propuestas las ofertas arriesgadas, debiendo ser estas cautelosas y exploratorias

pues, en todo caso, se desarrollarán más adelante y es probable que sean aceptadas.

El intercambio Esta fase es la más intensa de todo el proceso de negociación y exige una gran atención por ambas partes, ya que en ella 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.

El cierre y el acuerdo Como es lógico, la finalidad del cierre es llegar a un acuerdo. Al igual que cuando hablábamos del cierre en la venta, también en la negociación debe hacerse en forma segura y con firmeza, y para que sea aceptado debe satisfacer un número suficiente de las necesidades de la otra parte.

Negociación del precio

Es la objeción típica. Ya dijo Valle-Inclán: es de necios confundir valor y precio. Pero la realidad nos demuestra que 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. Además, es un hecho probado que a nadie nos gusta pagar más por algo, de lo que pensamos que ese algo vale. Por ello, el vendedor tiene que hacer ver al cliente el auténtico valor de su producto.

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.

Conclusión

Pues la técnica de negociación es una actividad habitual en nuestras vidas, ante los conflictos la actitud debería ser la de hablar con la otra parte intentando resolverlo.

Bibliografía

<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/docs/files/asignatura/5f3c75e5645bb8e3ec83fcdd8379c0df.pdf>

<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/biblioteca/26538c96f5b559c37cfb66826b4a5743.pdf>