



ENSAYO.

Nombre del Alumno: Gustavo Antonio Méndez Surián.

Nombre del tema: Las Técnicas De Negociación.

Nombre de la Materia: "Dirección Y Liderazgo"

Nombre del profesor: Lic. Antonio Galera Pérez

Nombre de la Licenciatura: Lic. Trabajo Social y Gestión Comunitaria

Cuatrimestre: 7mo cuatrimestre

Pichucalco, Chiapas; Domingo, 04 De Diciembre De 2021.

Introducción.

En el siguiente ensayo veremos las técnicas de negociación, y como estas nos ayudan a negociar con ambas partes, La negociación es una actividad permanente e inherente al ser humano, que se desarrolla en casi todas las actividades de su vida. Se negocia en la familia, y dentro de ella hay negociaciones distintas entre la pareja y en relación con los hijos; se negocia en el trabajo y en todas las demás actividades cotidianas.

Por esto mismo negociar, y negociar bien, adquiere una fundamental importancia para poder lograr mejores relaciones en la vida y, como consecuencia, más agradables y sólidas posiciones. El éxito o el fracaso de nuestras cotidianas negociaciones determinarán el grado de felicidad en nuestra vida y el grado de éxito que logremos; entendiéndose como tal no sólo al aspecto económico.

Negociar implica exponer nuestros puntos de vista, recibir otros y estar dispuestos a que de su mezcla e interrelación salgan las soluciones convenientes, el mejor negociador no es aquel que hace sentir que gana "de todas, todas", sino aquel que logra que todos los que tuvieron que ver en la negociación sientan que han tenido éxito con la solución adoptada, el arte de negociar debe implicar en toda ocasión, tanto cuidado, tanta madurez y tanta preocupación como si siempre se estuviese negociando un punto de vista fundamental con un ser querido.

LAS TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN.

La negociación es algo que siempre ha existido en todas las partes del mundo, en el México prehispánico hacían el trueque o intercambio, aunque los aztecas tenían como moneda el cacao, maíz y el café, ellos intercambiaban también uno alimentos por otro. “Negociar es un proceso muy parecido a vender, aunque con algunas diferencias. Ya hemos dicho que vender es persuadir, convencer al posible cliente para que piense y actúe como el vendedor quiere que este actúe y, siempre, en beneficio de ambas partes.” (Dirección y liderazgo., 2005-2021, pág. 86)

Al negociar ambas partes deben terminar satisfechas con la negociación hecha, ya que esa es la finalidad, a la vez la negociación puede ser un intercambio social, como un acuerdo en una colonia y ahí no solo dos partes quedan satisfechas, sino una comunidad completa ya que benéfica a más de una persona. “En la negociación, también una parte intenta persuadir a la otra. Se ha dicho que negociar es un proceso de resolución de un conflicto entre dos o más partes, pues hay siempre bajo la negociación, un conflicto de intereses. Puede ser un intercambio social que implique una relación de fuerza, una lucha sutil por el dominio, no es conveniente en una negociación que una de las partes se beneficie de una relación de fuerza desequilibrada que imponga sus condiciones a la otra parte” (Comunitaria, 2005-2021, pág. 87).

En la negociación adquieren una gran importancia los movimientos estratégicos, la forma en que hagamos estos y respondamos a los de nuestro opositor determinará nuestro éxito o fracaso. Tengamos en cuenta que el objetivo en una negociación no es únicamente llegar a un acuerdo satisfactorio, sino conseguir el mejor de los acuerdos posibles. “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.” (Comunitaria, 2005-2021, pág. 87)

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. “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.” (Comunitaria, 2005-2021, pág. 88)

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 “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.” (Comunitaria, 2005-2021, pág. 88)

La tarea del vendedor consistirá en averiguar si la razón, aparentemente objetiva, que el comprador dará es verídica o si solo es una tapadera. Deberá hacer preguntas detalladas y de control y prestar atención para ver si la respuesta es convincente y bien pensada o rebuscada y esquiva, así averiguará cuáles de los mencionados son los verdaderos motivos del cliente. “La señal es un medio que utilizan los negociadores para 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, del tipo de: «no concederemos nunca el descuento que nos pide», «es absolutamente imposible aceptar esa forma de pago», «no podemos considerar esa propuesta».” (Comunitaria, 2005-2021, pág. 89)

El principio fundamental en la negociación es que, 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. “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.” (Comunitaria, 2005-2021, pág. 90)

Al hablar de precio no se debe decir precio barato ni precio caro, en su lugar se debe decir precio bajo o, mejor aún, precio adecuado y precio elevado. Barato se asimila en la mente del cliente como de poca calidad y caro puede ser una barrera para el presupuesto del cliente. “En 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.” (Comunitaria, 2005-2021, pág. 90)

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, existen dos 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.” (Comunitaria, 2005-2021, pág. 91)

Presentando ventajas y beneficios del producto, buscando la utilidad para el cliente, hasta que este vea que lo que paga es menor de lo que recibe, hablarle de inversión y no de gasto y dividir el precio en pequeñas fracciones, como ya vimos con anterioridad. “Es conveniente que el vendedor presente el precio cuando ya haya argumentado sobre los beneficios que su producto va a proporcionar al cliente y este haya aceptado algunos. Debe mencionarlo sin brusquedad, con toda naturalidad, al decir el precio no debe bajarse el tono de la voz o decirlo con timidez, ni mirar a otro lado.” (Comunitaria, 2005-2021, pág. 92)

CONCLUSION.

El proceso de la negociación supone un acuerdo preliminar de las partes para someterse a este tipo de mecanismos de solución del conflicto. Una vez que se ha llegado a este acuerdo inicial las partes buscan una arena de confrontación, definen una agenda y los temas de la disputa, exploran las diferencias que los llevaron al conflicto y los límites de la disputa, van reduciendo las diferencias y los temas que realmente les interesan, empiezan a debatir, pueden llegar a un resultado y hasta pueden afirmar simbólicamente el resultado sobre los temas discutidos.

Como resultado de este proceso, las posiciones iniciales de las partes se modifican, así como también las características de su relación. Ello no significa, sin embargo, que el conflicto culmine pues éste puede durar más allá del campo específico de la negociación. Todo esto considerando que ningún método dentro de los paradigmas a utilizar para la investigación de los puntos focales del conflicto tienen alguna patente de exclusividad que pueda incidir sobre un tema o decisión específica dentro de la negociación.

Cuando se produce un conflicto en los diferentes ámbitos la primera actitud tiende a ser la de hablar del tema, en un sentido lato podríamos decir que negociamos. Negociar es una actividad habitual en nuestras vidas, ante un conflicto la primera actitud debería ser la de hablar con la otra parte intentando resolverlo.

BIBLIOGRAFIA.

ANTOLIGIA, DIRECCIÓN Y LIDERAZGO. PÁG. 86-92

<https://www.gestion.org/tipos-de-liderazgo/>