



Universidad Del Sureste

Licenciatura en Medicina Veterinaria y
Zootecnia

7^{mo} Cuatrimestre

Lic.: Rita Angelica Duran Marín
Dirección y liderazgo

Carlos Ernesto Beltrán López

M.V.Z.



Técnicas y procesos de negociación

La preparación

En la fase de preparación, debe determinar lo que desea lograr y cómo lograrlo, establecer sus propios objetivos, qué tipos de descuentos se pueden ofrecer cuando sea necesario y hasta dónde renunciar

La discusión

Esta fase también es conocida como de conversación, intercambio o presentación de intereses que provoca conflicto entre ambas partes

Las señales

Es un medio que utilizan los negociadores para expresar si están o no interesados en las negociaciones propuestas.

Las propuestas

Las propuestas son aquello por lo que realmente se negocia, de ahí vienen las discusiones ya que a alguna de las partes puede no gustarle lo comentado por la otra.

El intercambio

En este proceso ambas partes deben estar concentradas ya que empiezan a decir contrapropuestas y si es que renuncia a una cosa para obtener otra

El cierre y el acuerdo

El cierre se lleva a cabo cuando ambas partes llegan a un acuerdo en el que ambas salgan ganadas o por lo menos se cumplan alguna de las necesidades que tenían

Bibliografía

**7. Técnicas y procesos de negociación. (2014, 11 noviembre).
Marketing XXI. <https://www.marketing-xxi.com/tecnicas-y-procesos-de-negociacion-102.htm>**