



**UNIVERSIDAD DEL  
SURESTE**



**MEDICINA VETERINARIA Y ZOOTECCIA**

**DIRECCION Y LIDERAZGO**

**DOCENTE: RITA ANGELICA DURAN**

**ALUMNO: BENJAMIN VERA  
ARAGON**

**TUXTLA GUTIERREZ CHIAPAS, 05/11/2021**

# Técnicas de negociación

La negociación es un proceso mediante el cual dos o más partes que tienen intereses tanto comunes como opuestos- intercambian información a lo largo de un periodo, con miras a lograr un acuerdo para sus relaciones futuras

## NEGOCIACION

**PREPARACION**  
Hay que definir lo que se pretende conseguir y cómo estableciendo los objetivos propios, pueden ofrecerse, qué necesidad y hasta en caso de ser posible ceder; es muy importante tratar de descubrir los objetivos del contrario.

## DISCUSION

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.

## SEÑALES

La señal es un medio que utilizan los negociadores para indicar su disposición a negociar sobre algo; es un mensaje que ha sido interpretado por el que lo recibe; frecuentemente las afirmaciones que se hacen en las primeras fases de la negociación son de absoluta naturalidad

## PROPUESTAS

Una propuesta, es una oferta o petición diferente de la posición inicial. Se negocia, no se negocian las discusiones, aunque las propuestas puedan ser objeto de discusión.

## INTERCAMBIO

Se trata de obtener algo a cambio de renunciar a otra cosa. Cualquiera propuesta o concesión debe ser condicional, es decir, por todo lo que se concede a cambio.

## CIERRE

La finalidad del cierre es llegar a un acuerdo. Al igual que cuando hablamos 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.

## NEGOCIACION DEL PRECIO

La negociación del precio 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. El precio que se le pide y como es mas fácil entender el valor que se entra en conflicto, pues el cliente que hace ver al producto, tiene que hacer ver al valor de su producto.

### Bibliografía:

Técnicas y procesos de negociación. Marketing XXI. Capítulo 6. <https://www.marketing-xxi.com/tecnicas-y-procesos-de-negociacion-102.htm>