



**Universidad del Sureste**



**UDS**

**Medicina Veterinaria Zootecnista**

**Dirección y Liderazgo**

**Catedrático (a): Rita Angelica Marín Durán**

**Técnicas y procesos de negociación**

**Trabajo: mapa telaraña**

**Presenta: Dennis Álvaro Guzmán**

**7mo. Cuatrimestre**

**Tuxtla Gutiérrez, Chiapas a 12 de noviembre de 2021**

# Técnicas y procesos de negociación

## **Intercambio**

Esta fase es la más intensa de todo el proceso de negociación y exige una gran atención por ambas partes, debiéndose tener algo a cambio

## **El cierre y el acuerdo**

Esta fase debe ser de manera muy segura y con certeza llegando a un acuerdo donde ambas partes sean beneficiadas con movimientos estratégicos para tener éxito

## **Preparación**

Se pretende lo que se piensa construir siendo esto lo primordial, ante todo, estableciendo los objetivos propios. es muy importante tratar de descubrir los objetivos del contrario.

## **Discusión**

Fase en el que normalmente se llama de conversación, intercambio o presentación, tratando de quitar agresividad al vocablo discusión, donde hay cambios en ambas partes para conocer aptitudes e intereses

## **Negociación del precio**

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 vendedor debe garantizar y representar al producto

## **Señales**

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

## **Propuestas**

Son aquello sobre lo que se negocia, no se negocian las discusiones, aunque las propuestas pueden ser objeto de discusión, deben evitarse en las primeras propuestas las ofertas arriesgadas

Es un proceso de discusión que se establece entre las partes, por medio de representantes si son grupos, y cuyo objetivo es el de llegar a un acuerdo aceptable para todos

**Bibliografía:**

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