



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

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

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.

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>