

Universidad del Sureste
Medicina Veterinaria y Zootecnia

**Técnicas de
negociación**

DOCENTE : Rita Angélica Marín Durán

ASIGNATURA : Dirección y liderazgo

ALUMNO : Mónica Nicole Renaud Ley

CUATRIMESTRE : Séptimo cuatrimestre

12 de noviembre del 2021

Técnicas de negociación

Negociación

Proceso en el cual dos partes realizan un intercambio de intereses para resolver un conflicto

Preparación

Es la parte donde se debe definir los objetivos, hasta donde se puede ceder y lo que se desea obtener

Discusión

Es la parte donde los integrantes conversan o presentan sus intereses para conocer lo que desea cada parte

Señales

Propuestas

Son los mensajes que deben recibir e interpretar los negociantes donde se revela hacia qué camino va la negociación, si hacia completarse o alejarse

Negociación del precio

Es cuando el comprador considera la relación calidad y el vendedor debe investigar hasta qué precio el cliente considera apropiado adquirir el producto

Cierre y acuerdo

negociación, puede ser con una concesión o con un resumen de lo acordado

Intercambio

Es la fase en donde ambas partes presentan sus negociaciones, no se negocian las discusiones

Es la parte más importante del proceso, es donde ambas partes obtienen algo a cambio de renunciar a otra cosa, por lo ideal es que sea ganar-ganar

Bibliografía:

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