

**DOCTORADO EN ADMINISTRACIÓN**

**MATERIA: MERCADOTECNIA INTERNACIONAL**

**DOCENTE: Dr. Gerardo Garduño Ortega**



**SUPER NOTA**

*Costumbres y Prácticas de  
negocios en los mercados  
internacionales*

**Enrique Montejo Pérez**

**4to. Cuatrimestre**

# Costumbres y prácticas de negocios en los mercados internacionales



- **La negociación:** Es un debate intelectual sobre varios temas.
- **Las tácticas:** Son maniobras utilizadas por las partes negociadoras para intentar convencer y presionar.

Es la forma de negociar para alcanzar nuestros objetivos.

- son utilizadas como maniobras por parte de los negociantes.
- la estrategia determina las líneas generales del trabajo.



## Control y utilización del espacio



EQUIPO NEGOCIADOR



- como anfitrión esta en una posición ventajosa para controlar el espacio y entorno.



- aquel que negocia en su país controla el lugar donde se desarrollan las negociaciones.

## Control y utilización del tiempo



- Se puede controlar el tiempo y controlarlo por el beneficio propio.



### EL RETRASO

- como ocurre en la estrategia militar para retrasar el avance
- Ganar tiempo para preparar contraofensiva ( consultar con los expertos, influir en medios de comunicación y la intervención de algunos organismos oficiales).

### DELIMITAR EL TIEMPO

- De esta manera la contraparte se siente con la necesidad de darse prisa y así estará bajo presión para aceptar el acuerdo propuesto.



## USO DE LA INFORMACIÓN

### DAR INFORMACIÓN PARA RECIBIR INFORMACIÓN

- **Tipo de negociación**
- **Nacionalidad**
- **Personalidad de la contraparte**
- **fase en la que nos encontramos en el proceso de la negociación.**



- Dar información no relevante para preguntar directamente sobre temas importantes.



## Hacer referencia a los competidores

### TACTICA

Cuando se encuentra la negociación en una fase muy avanzada, cuando se negocia sobre condiciones económicas, en este preciso momento es necesario recordar a los vendedores que tienen **COMPETIDORES**.



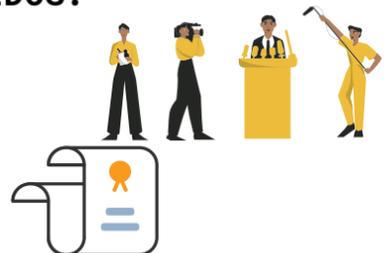
MEJORES OFERTAS



## Apelar el prestigio

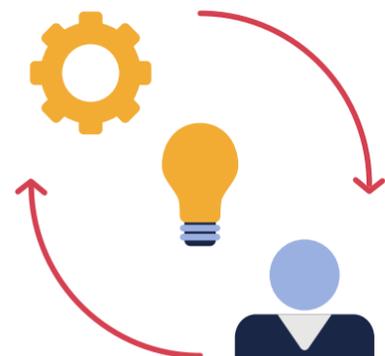
### TACTICA PARA EL RECONOCIMIENTO DE LOGROS OBTENIDOS.

- Son expuestos por algunas organizaciones.
- Ocurre presentando un informe o listado de los grandes logros conseguidos.
- La contraparte no juzgara como nos dirigimos en las negociaciones, propuestas, ofertas o muestras.



### DOS CONDICIONES PARA MEJORES RESULTADOS

- Decir los asuntos logrados por nuestra parte poco a poco.
- Mostrar seguridad.



## **Referencias Bibliograficas**

*Garduño, Ortega, Gerardo. Antología I ,Mercadotecnia internacional. Edit. UDS, México 2021*

