



Super Nota

De Fuente Gris Verónica Patricia
Negociación
Dr. Roberto Pinto Rojas
Doctorado en Administración
Cuarto Cuatrimestre

i

ETAPAS DE LA NEGOCIACION

FASES

ETAPAS QUE DEBEN DE EFECTUARSE CUIDADOSAMENTE POR LAS DOS PARTES, BUSCANDO PONERSE DE ACUERDO DE UNA U OTRA MANERA PARA RESOLVER LA SITUACIÓN O CONFLICTO QUE SE PRESENTA EN UN DETERMINADO MOMENTO



PREPARACION, PROCEDIMIENTO Y TACTICAS

Establecer :

- 1.El estilo que se tendrá en la negociación
- 2.Búsqueda de información de la contraparte
- 3.Las tácticas que se llevarán a cabo para el cumplimiento de la estrategia
- 4.Los Gambitos, el cual es un término que se utiliza para referirse a las maniobras que se llevarán a cabo para poder tener éxito y obtener una ventaja ante la contraparte
- 5.Técnica: La técnica, cuya misión es proporcionar bienestar material a la humanidad y constituir el fundamento de la vida moderna

DESARROLLO

Una alternativa es la opción existente entre dos o más cosas; en otras palabras, hay varias opciones y de éstas se escoge una que logre el objetivo de la negociación.

Modelos:

- Modelo 1 “Mejor alternativa a un acuerdo negociador”, MAAN
- Modelo 2 “Best Alternative to a Negotiated Agreement”, BATNA

Moderlo 1 + Modelo 2 =

MAPAN “Mejor Alternativa Posible a un Acuerdo Negociado “

CIERRE

- Resolución Final
- Decir lo correcto
- Feed Back de la Negociación
- Seguimiento de la negociación



FACTORES DETERMINANTES PARA UNA BUENA NEGOCIACION

- FACTORES DE ROL. Engloban toda una serie de expectativas sobre lo que se espera de una persona que ocupa un determinado cargo o posición, y que condicionan enormemente las opciones disponibles a los negociadores
- FACTORES SITUACIONALES. Una serie de de elementos tanto físicos como sociales
- FACTORES INTERACTIVOS. Estos son los que con mas propiedad debe estudiar la psicología social, pues son ellos los factores estrictamente psicológicos y sociales.
- FACTORES PERSONALES. Se refiere a las características individuales tales como las actitudes, expectativas o cualquier disposición permanente que los negociadores lleven consigo al proceso negociador