



**Nombre del alumno: Domingo Abel
Jiménez Pérez**

**Nombre del profesor: Dr. Roberto Rene
Pinto.**

Nombre del trabajo: Ensayo.

Materia: Negociación.

Grado: 4°

Grupo: A

Comitán de Domínguez Chiapas a 16 de octubre de 2021.

NEGOCIACION

Como estudiamos en la unidad uno, la negociación es una interacción entre dos o más personas para convenir acuerdos y así obtener beneficios que a convengan a una determinada negocio o empresa. Por lo que para complementar el estudio de negocios necesitamos conocer más aspectos que son de suma importancia, aprenderemos a negociar y como lo haremos así también, conoceremos a identificar los tipos de negociadores con lo que en algún momento nos vamos a encontrar; algo mucho más importante es aprender a aplicar estrategias pues en lo personal considero que esto se dará en los casos como convenir con los tipos de negociadores que nos encontremos y las circunstancias.

Con la lectura de la segunda unidad conoceremos todos los aspectos antes mencionado en primer lugar vamos a conocer los estilos de negociación.

Cuando hablamos de los estilos de negociación nos estamos refiriendo, a la actitud y al tipo de personalidad que se tiene o se toma cuando se está realizando el negocio, es decir, la personalidad que se tiene en el momento de la negociación, la personalidad que el negociante adopta en el momento dependerá de su capacidad intelectual y de su habilidad; así también aplicará sus estrategias preparadas.

Así, pues realizaremos un análisis de cada uno de los estilos de negociación, en lo personal presento un análisis de cada una de ellos, como por ejemplo en primer lugar, tenemos al Estilo impositivo y estilo agresivo, el primero hace referencia al tipo de persona que adopta la actitud o carácter de impositivo, lo cual significa que es una persona de carácter fuerte que se mantiene firme en su decisión, que a toda costa quiere ser el más beneficiado del negocio a tratar. El segundo se dice que son aún más intensos, considero estos estilos como persona posesiva que no son adecuadas para una negociación sana, bajo el dialogo como realmente se conceptualiza, aunque podemos rescatar algunas actitudes, como es tener una decisión firme de lo que se pretende; en cuanto al estilo cooperador, quizá se pueda decir que es el mejor que pueda ver dentro de esta clasificación, a diferencia de la

anteriores este estilo está más abierto al dialogo entre ellos y busca que la negociación resulte beneficiosa para ambas partes; enseguida describimos al estilo argumentativo, podemos definirla como un estilo de personalidad manipuladora y con intenciones de mala fe, como ya se dijo la negociación consiste en que ambas partes sean beneficiadas entonces no es la más adecuada , dentro de esta encontramos lo que es el estilo sincero, quizás se pueda considerar un poco más tolerable ya que se considera la más transparente para ejecutar la negociación aunque existe otra contradicción, que en ocasiones puede haber una posibilidad de recurrir a alternativas no adecuadas cuando no se obtiene lo esperado; otro de los estilos es el formalista este se define como aquella persona que lleva los procesos meticulosamente y con los protocolos necesarios para se considera muy perfeccionista, este sería el segundo estilo que puedo considerar que son los adecuados incluyendo el estilo diplomático.

Como ya vimos los tipos de personalidad para negociar, ahora vamos a conocer los tipos de negociación que se pueda llegar a ejecutar. Vamos a mencionarlo la primera es negociación inmediata, es el tipo de negociación se caracteriza por ser exprés, pues, si más preámbulos concreta sus acuerdos; a diferencia de la negociación progresiva esta necesita tomar tiempo para tomar confianza y conocer los terrenos en el cual pretende realizar su negocio, para realizar una crítica personal de estos tipos de negociación considero que la mejor es la segunda, pues, es la más apropiada porque se toma el tiempo de analizar las pretensiones y objetivos de la otra parte para poder aplicar las estrategias en el momento exacto.

En este párrafo hablaremos sobre los tipos de negociadores que se me hace bastante confuso con la clasificación de estilos de negociación o quizás exista una relación, pues por lo que logro entender, ambas hablas sobre la actitud en el momento de una negociación. De acuerdo a la clasificación de Carmen Álvarez, en una mesa de negocios encontramos personas con características diferentes al realizar sus aportaciones para una negociación por mencionar alguna: controlador, narcista, analítica entre otros.

Para realizar una negociación debe existir una planeación de trabajo, así también las estrategias de convencimiento para alcanzar el objetivo, para ello vamos a explicar cada una de las estrategias, estas son las más típicas, la primera cuando ambas partes deciden aplicar estrategias, donde se pretenda recibir los mismos beneficios, esta se llama ganar-ganar. La otra estrategia es donde uno de la parte pretende ser el más beneficiado al llevar a cabo una negociación y se denomina ganar-perder.

Así como existen estrategias para hacer negocios, también existen tácticas para negociar en esta clasificación encontramos a las tácticas para una negociación competitiva y para una negociación cooperativa. La primera como todo lo que se pretende las tácticas aplicadas serán para ser los más beneficiados y la otra el beneficiado es para las dos partes.

Las tácticas del desarrollo Son aquellas que se limitan a concretar la estrategia elegida, sea esta de colaboración o confrontación.

Las tácticas de presión, tratan de fortalecer la propia posición y debilitar la del contrario.

En la negociación hay un elemento que se distingue por su importancia como es la comunicación , si no hay una comunicación no puede haber una mesa de dialogo para conocer las pretnciones de ambas partes.

La comunicación se compone de varios elementos que acontinuacion se enlista:

La comunicación requiere de varios elementos para poder realizarse:

- a) Emisor: El individuo que transmite la información.
- b) Receptor: Quien recibe la información.
- c) Código: Conjunto de signos que el emisor utiliza para cifrar el mensaje.

d) Canal: Elemento físico por medio del cual el emisor transmite el mensaje al receptor.

e) Mensaje: Información que se transmite.

f) Contexto: Circunstancias temporales, espaciales y socioculturales que rodean el hecho o acto comunicativo y permiten comprender el mensaje.

Está por demás decir que la comunicación es indispensable para hacer una negociación ya que a través de ella dialogamos y se llega a un acuerdo aunque este no sea beneficioso para las dos partes.

Como conclusión de este ensayo y sobre este tema considero en lo personal que de acuerdo a los estilos de negociación los más importantes y más sano y de transparencia son el estilo formal, el estilo ejecutivo claro para llevar a cabo cualquier tipo de negocios es indispensable aplicar estrategias y tácticas todo esto se lleva a cabo de un elemento importante como lo es la comunicación.

BIBLIOGRAFIA

Consejería de Empleo, Formación y Trabajo Autónomo (2016). Estrategias de negociación Andalucía Emprende. - Depaoli, Romero, Marta (2010). La asertividad y la negociación.

Matices en el esclarecimiento de la comunicación no verbal. Programa de Postgrado en Negociación, Editorial UCA.

- Espinosa, Lanche., Michelle, Machala (2016). Análisis de los tipos de negociación y su incidencia en la toma de decisiones con personas afines y no afines, Unidad académica de Ciencias Empresariales.

- Mirabal, Daniel, (2003) Técnicas para manejo de conflictos, negociación y articulación de alianzas efectivas, Provincia, núm. 10, enero-diciembre, pp. 53-71, Universidad de los Andes, Mérida, Venezuela.