



Nombre de alumno: Sandra Daniela Guillén Pulido

Nombre del profesor: Dr. Roberto Rene Pinto Rojas

Nombre del trabajo: Súper nota

Unidad III Etapas de la negociación

Materia: Negociación

Grado: Cuarto cuatrimestre

Comitán de Domínguez Chiapas a 21 de octubre de 2021.

Unidad III

Etapas de la Negociación

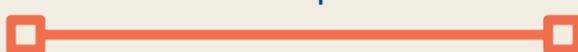


Negociar

Etapas que deben de efectuarse por las dos partes, buscando ponerse de acuerdo para resolver la situación.

Fases

"Momento, periodo o estado en que se divide un proceso"



Proceso

Conformado por las etapas necesarias para producir un resultado y un objetivo concreto

1

La preparación



Actividad interna del grupo negociador que apunta a su coherencia e integración, mediante sesiones de trabajo dirigidas al establecimiento de la tarea, la dominación del tema, la búsqueda de la información necesaria y el definir los roles, de manera que cada uno de los integrantes del equipo conozca los aspectos generales y las particularidades que engloba su participación.

Fuentes informativas

Internas **Primarias**
Externas **Secundarias**



Tacticas

- Elaboración del plan de acción
- Definir el enfoque general
- Definir el nivel de flexibilidad
- Preparación del escenario

Modelos

- MAAN** → Mejor alternativa a un acuerdo negociador
- BATNA** → Una variable que es clave en el resultado del proceso de negociación
- MAPAN** → Mejor Alternativa Posible a un Acuerdo Negociado



2

Desarrollo

Alternativa

Opción existente entre dos o más cosas, de éstas se escoge una que logre el objetivo de la negociación.

3

Cierre



- Cuando se ha llegado a un acuerdo.
- Ambas partes han encontrado un punto medio en donde se sienten satisfechas con el resultado.

- Resolución final
- Firma de convenio
- Seguimiento para que sea ejecutado y respetado



Feed Back de la Negociación

- Obtener información que ayude a futuras negociaciones, ya sea con la misma organización o con otras.
- Propicia acumular experiencia y hacer una retrospectiva de cómo se llevaron los asuntos.

Seguimiento de la negociación

Se verifica el cumplimiento de lo acordado



¿Sabías que... existen diversos factores que son determinantes para una buena negociación?

• Factores de rol



Expectativas sobre lo que se espera de una persona que ocupa un determinado cargo o posición



• Factores situacionales

La conducta humana depende de más de la situación que de variables personales

• Factores interactivos



Factores estrictamente psicológicos y sociales



• Factores personales

Características individuales tales como las actitudes, expectativas o cualquier disposición permanente que los negociadores lleven consigo al proceso negociador

FUENTE DE INFORMACIÓN

ANTOLOGIA NEGOCIACION, DR. ROBERTO RENE PINTO ROJAS, UDS, 2021