

DOCTORADO EN ADMINISTRACIÓN

NEGOCIACIÓN

DOCENTE: DR.ROBERTO RENE PINTO ROJAS



TERESA MALDONADO CÓRDOVA

Villahermosa, Tabasco a 21 de octubre de 2021.

ETAPAS DE LA NEGOCIACIÓN

Para poder negociar se requiere de varias etapas y de una preparación.

FASES DE LA NEGOCIACIÓN

Preparación tanto de las personas como de la situación.

ETAPA

- Se forma conforme a sucesos

Existe un antes

Existe un después

PROCESO

- Se conforma de las etapas

1.-PREPARACIÓN Y PROCEDIMIENTO

La preparación es la actividad interna del grupo negociador.

- Los integrantes deben conocer los aspectos generales y particulares.
- Se realiza sesiones de trabajo



- *Establecimiento de tareas
- *Dominio del tema
- *Definir roles

FACTOR INFORMACIÓN

Dos tipos de fuentes informativas

- INTERNA
- EXTERNA

Importante registrar

- FUENTES
- *PRIMARIAS
- *SECUNDARIAS

TÁCTICAS

* TOMAR EN CUENTA

- Elaboración del plan de acción
- Definir el enfoque
- Nivel de flexibilidad
- Espacio o ambiente físico

* ESTRATEGIA

- Estilo que se tendrá en la negociación
- Búsqueda de la información de la contraparte.

* CONOCIMIENTO DE LA INFORMACIÓN

→ permitirá a los negociadores:

- Evaluar fortaleza y debilidades
- Conocer opiniones
- Disminuir la incertidumbre
- Elaborar una mayor cantidad de propuestas
- Reconocer cambios dentro de la negociación.

2.-DESARROLLO

LA OBTENCIÓN DE LA INFORMACIÓN ES BÁSICA PARA DESARROLLAR DIVERSAS ALTERNATIVAS EN LA NEGOCIACIÓN



- Las opciones existentes
- Deben evaluarse
- Son importantes en el proceso de la negociación.



* EXISTE UN MODELO LLAMADO

MAAN "alternativa ganga "

MAPAN Brinda opciones de solución negociada

* NEGOCIACIÓN CON LA PERSONA ADECUADA



Identificar la capacidad y autoridad de la persona con quien negociar

Llegar a la persona que decide



* MARGEN DE MANIOBRA

- Permite al negociador tomar diversas alternativas en diversos escenarios para moverse durante la negociación.
- Importante apreciar el margen
- Saber con que recursos cuenta
- Hasta donde se puede flexibilizar opciones.



STOP RESTRICCIONES DE NEGOCIACIÓN

- Desagrado
- Temor a la confrontación y a los intereses propios
- Miedo al engaño
- Poca confianza
- Deseo de ganar en todo momento
- Superioridad
- Necesidad de Manipular



3.- CIERRE

* FORMA DE CIERRE DE NEGOCIACIÓN

- Acuerdo de ambas partes
- Se debe plasmar por escrito
- Resguardar respaldo del acuerdo
- Firma del convenio
- Cuidar las relaciones entre las partes una buena vía de comunicación entre las organizaciones.
- Romper relaciones sin lograr acuerdos
- Es lo que menos se desea y se debe evitar en una negociación.



* PROTOCOLO

- Establecer bases sólidas
- Seguir el estándar
- Realizar calendarios
- Objetivo de la reunión
- Que se pretende
- Que y como se dirá
- Que hacer en caso de reacciones negativas
- Evaluación y conclusión de resultados

* FEED BACK

- Retroalimentación
- Esencial en el proceso
- Recoge lo que el emisor capta
- Acumula experiencia
- Hacer retrospectiva

* SEGUIMIENTO DE LA NEGOCIACIÓN

→ Una vez tomado acuerdos :

- Verificar cumplimiento de lo acordado
- Un mal seguimiento podría causar nuevos conflictos y ruptura de relaciones.

FACTORES DETERMINANTES PARA UNA BUENA NEGOCIACIÓN

1.-FACTORES DE ROL

- Expectativas
- Opciones disponibles
- Relación bipartita a multipartita

2.-FACTORES SITUACIONALES

- Elementos físicos como sociales

3.-FACTORES INTERACTIVOS

- Psicológicos y sociales
- Procesos de comunicación

4.-FACTORE PERSONALES

- Características Individuales

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS:

Pinto, Rojas, Roberto Rene, Antología, Negociación . Edit. UDS, México 2021.

