



**Mi Universidad**

**Super Nota.**

*Nombre del Alumno: Domingo Abel Jiménez Pérez.*

*Nombre del tema: Etapas De la Negociación.*

*Parcial: único.*

*Nombre de la Materia: Negociación.*

*Nombre del profesor: Roberto Rene Pinto.*

*Nombre de la Licenciatura: Doctorado en Administración.*

*Cuatrimestre 1º*

## Etapas de la Negociación

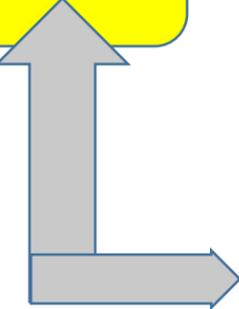


una etapa se define como: "Momento, periodo o estado en que se divide un proceso"

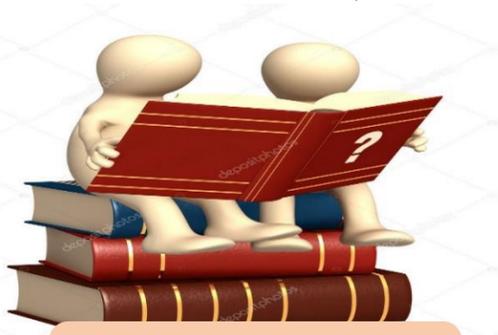
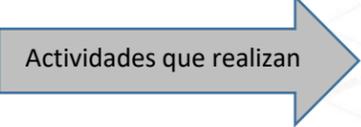


Se encuentra el Proceso que se define como la "la acción de avanzar o ir para adelante."

### ETAPA 1 Preparación



Se puede definir como la actividad interna del grupo negociador que apunta a su coherencia e integración.



1.- Búsqueda de información  
Para dominación del tema

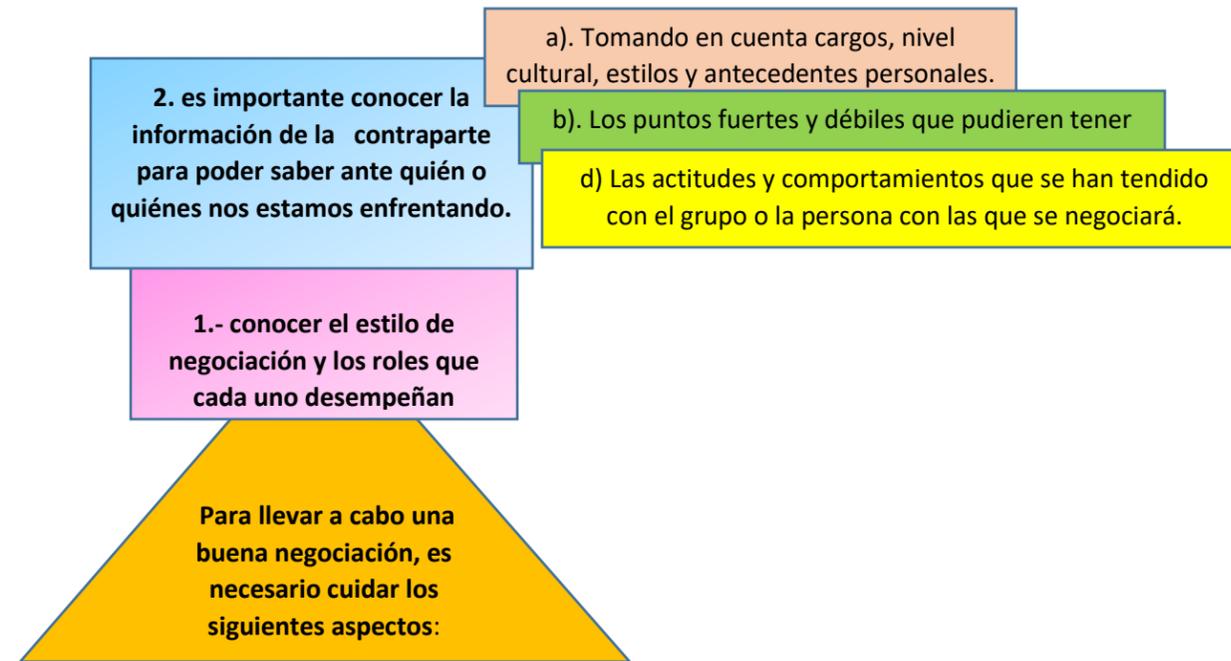
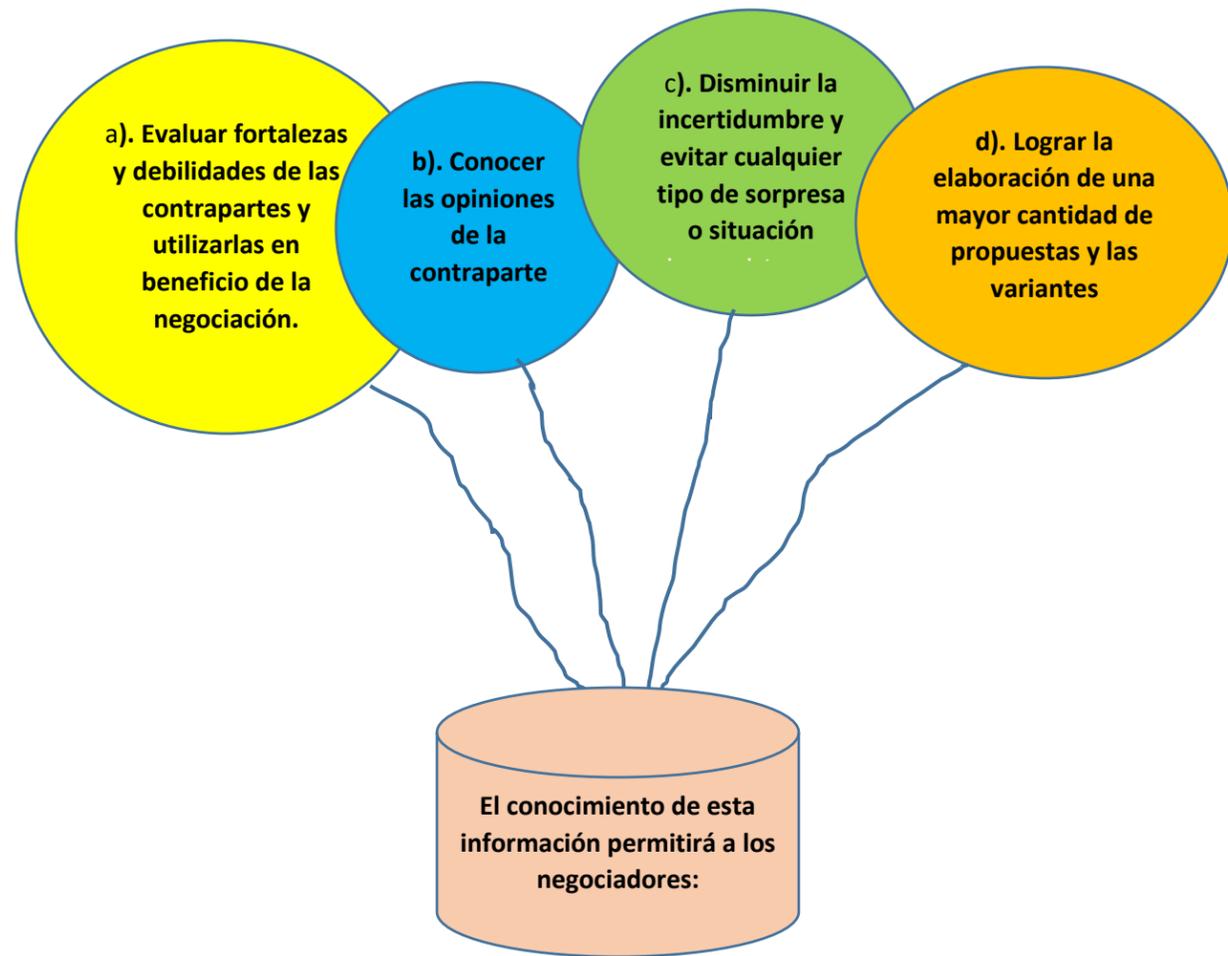
Existen dos tipos de fuentes informativas para preparar bien la negociación:

**Fuentes internas:  
Dentro de la empresa**

- Las bases de datos los estados los registros de inventarios,
- registros de ventas, registros de costos, el personal de la empresa, etc.

**Fuentes externas:  
(fuera de la empresa)**

oficinas de gobierno, locales de la competencia, proveedores, distribuidores, clientes, diarios, revistas, publicaciones, etc.; en donde se puede obtener información referente a estadísticas, tendencias, etc.



**Etapa 2  
Desarrollo**

Existe un modelo llamado "Mejor alternativa a un acuerdo negociador"

Consiste en una variable que es clave en el resultado del proceso de negociación; y es el mejor curso de acción para satisfacer los intereses propios

De aquí se deriva lo que es el MAPAN "Mejor Alternativa Posible a un Acuerdo Negociado", que brinda opciones de solución negociada.

a) ¿Quiénes son las personas responsables?

b) ¿Quiénes toman las decisiones?



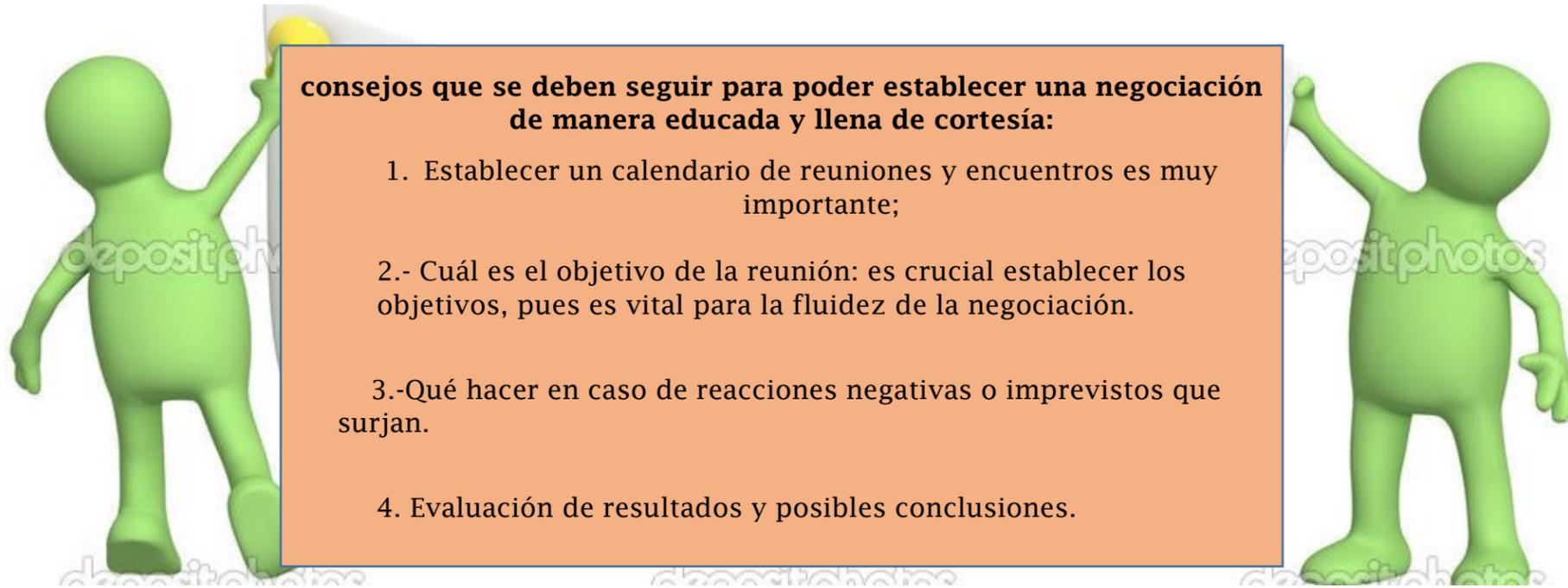
**Negociación con la persona adecuada**  
Preguntas que pueden formularse para saber si se está negociando con la persona adecuada

**ETAPA 3  
CIERRE**



**El cierre de la una negociación se da cuando se ha llegado a un acuerdo, que es un convenio entre dos o más partes o una resolución**

Una vez logrado una resolución a una determinada situación o conflicto por medio de la negociación, se debe plasmar un escrito, con la finalidad de que el acuerdo sea respetado por las partes y además se tenga un respaldo del mismo, con el fin de evitar un incumplimiento de lo acordado.



**consejos que se deben seguir para poder establecer una negociación de manera educada y llena de cortesía:**

1. Establecer un calendario de reuniones y encuentros es muy importante;
- 2.-Cuál es el objetivo de la reunión: es crucial establecer los objetivos, pues es vital para la fluidez de la negociación.
- 3.-Qué hacer en caso de reacciones negativas o imprevistos que surjan.
4. Evaluación de resultados y posibles conclusiones.

**BIBLIOGRAFIA**

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. - Parra V, José B.; Santiago J., Evelinda; Murillo M., Misael; Atonal N., Candy (2010). Estrategias para negociaciones exitosas, e-Gnosis, vol. 8, pp. 1-13, Universidad de Guadalajara, Guadalajara, México.