



Mi Universidad

Super Nota.

Nombre del Alumno: Domingo Abel Jiménez Pérez.

Nombre del tema: Etapas De la Negociación.

Parcial: único.

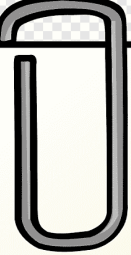
Nombre de la Materia: Negociación.

Nombre del profesor: Roberto Rene Pinto.

Nombre de la Licenciatura: Doctorado en Administración.

Cuatrimestre 1º

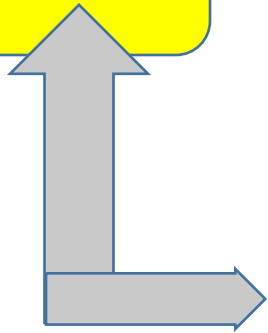
Etapas de la Negociación

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

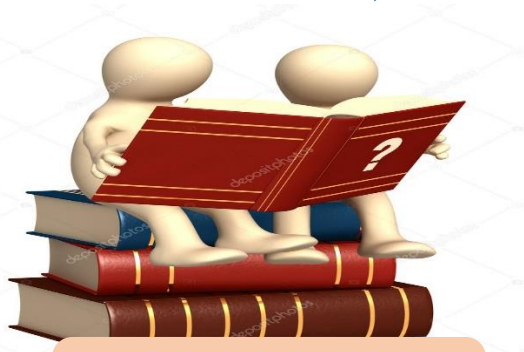
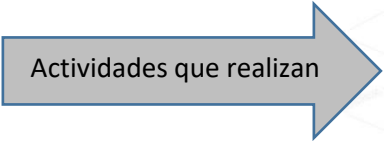


Se encuentra el Proceso que se define como la "la acción de avanzar o ir para adelante."

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

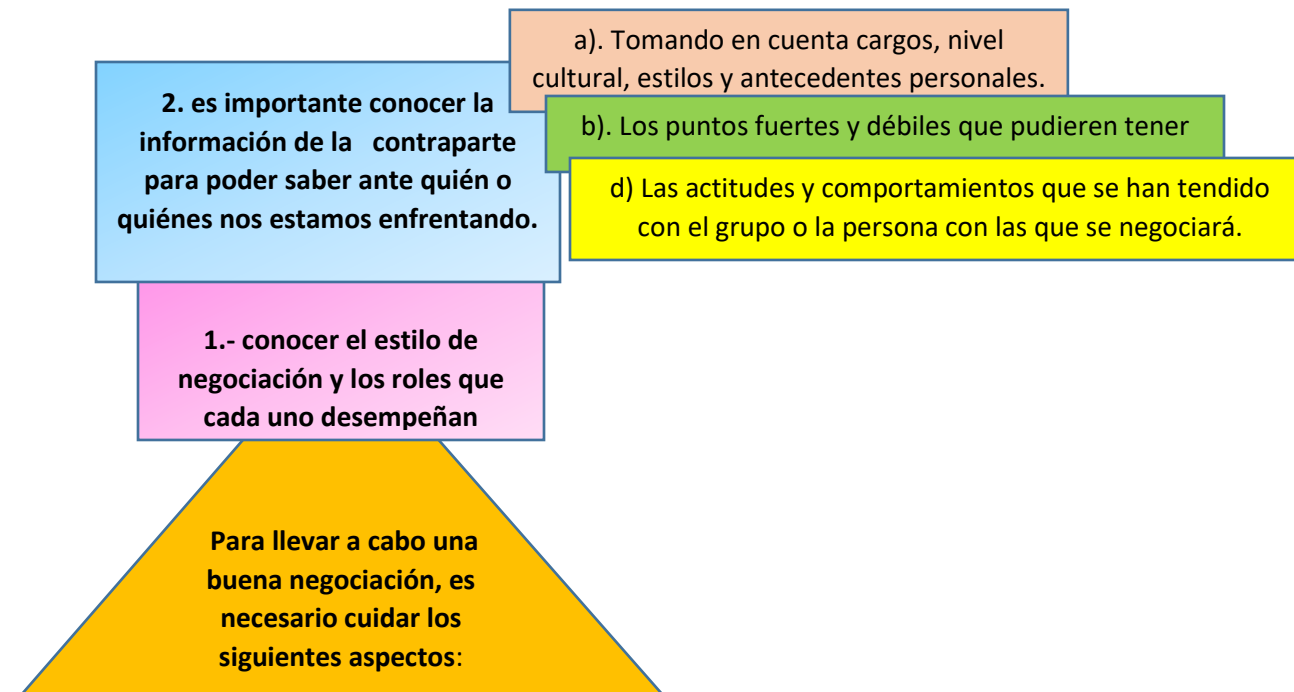
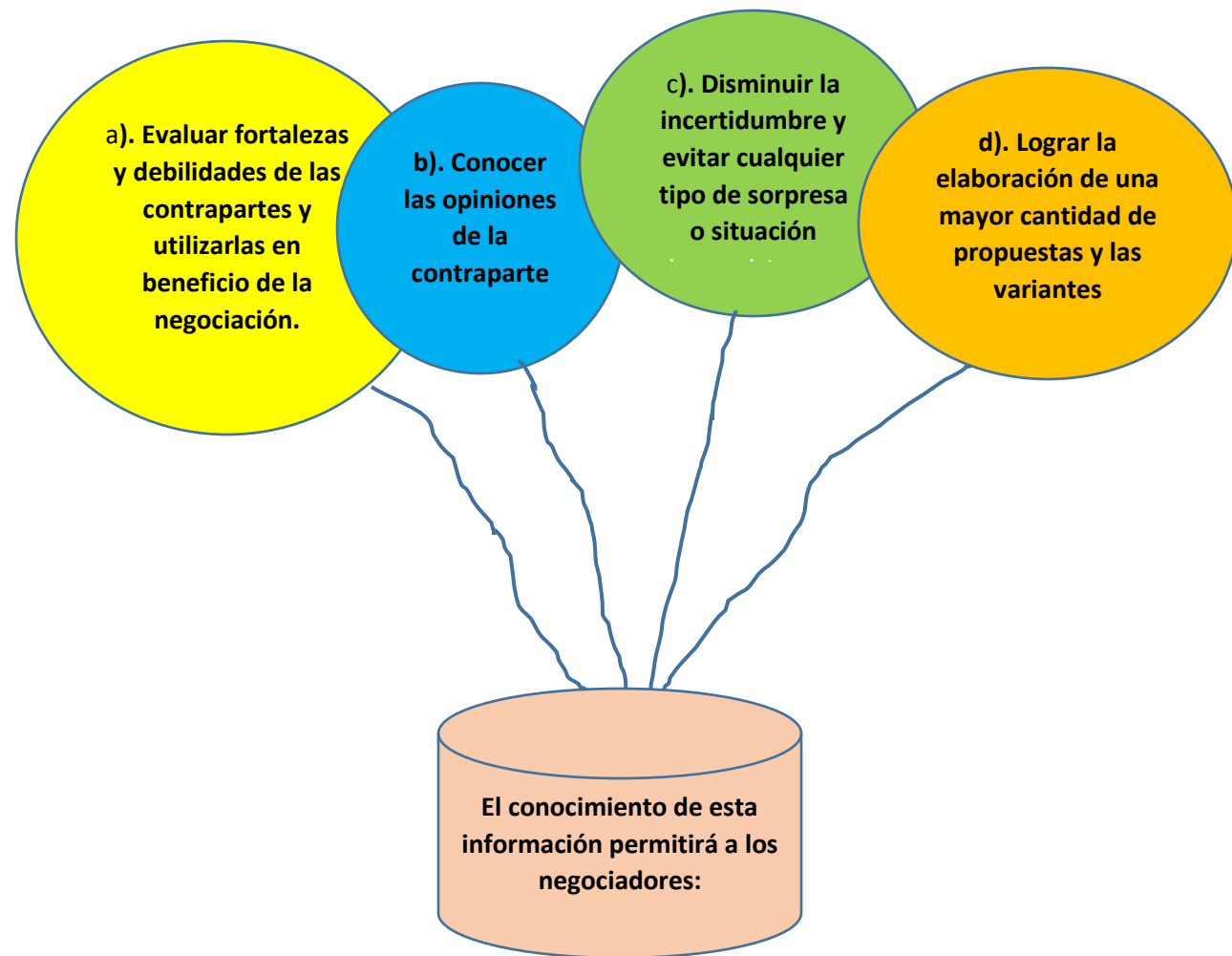
Existen dos tipos de fuentes informativas para preparar bien la negociación:

**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?



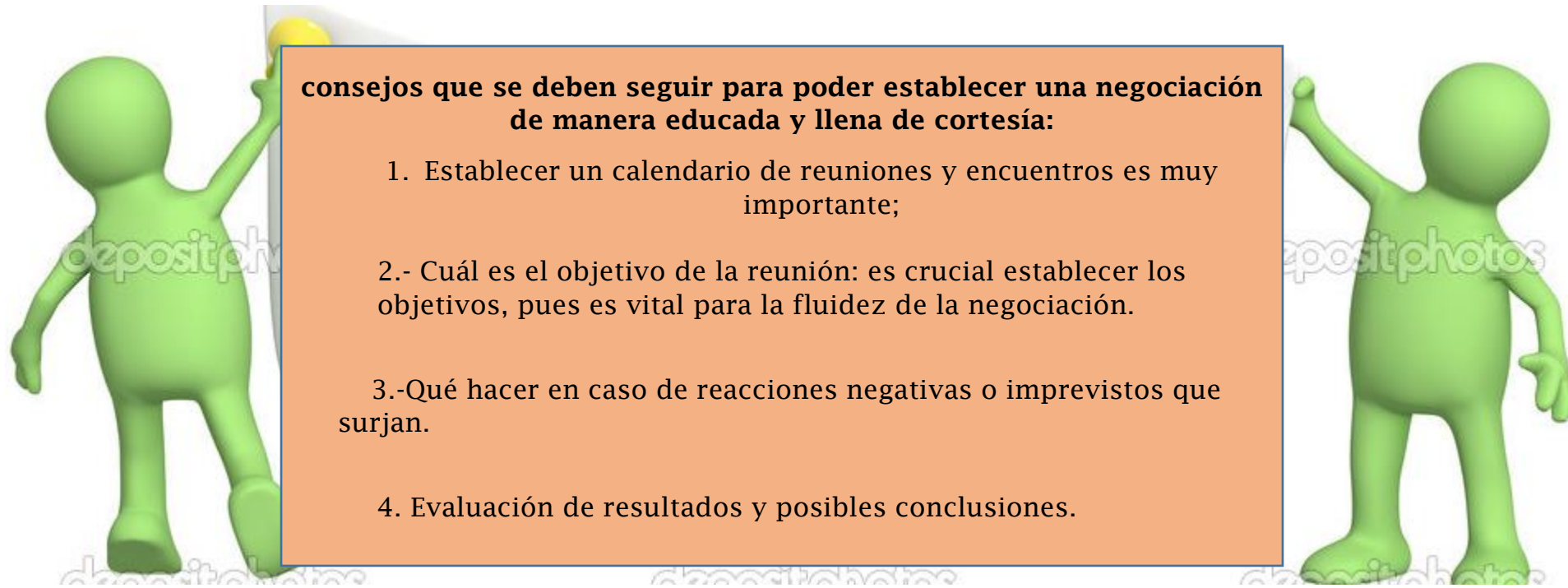
Negociación con la persona adecuada
Preguntas que pueden formularse para saber si se está negociando con la persona adecuada

**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.