

UDS

 **DOCTORADO EN ADMINISTRACIÓN**

MATERIA: NEGOCIACIÓN

DOCENTE: Dr. Roberto René Pinto Rojas



SUPER NOTA

Etapas de la negociación

Enrique Montejo Pérez

4to. Cuatrimestre

Villahermosa, Tabasco 22 de octubre de 2021.

Etapas de la Negociación

- **La negociación:** Es un debate intelectual sobre varios temas.
- **Las tácticas:** Son maniobras utilizadas por las partes negociadoras para intentar convencer y presionar.

Para poder negociar se requiere de varias etapas y una preparación tanto de las personas, como de la situación.

- PROCESO "la acción de avanzar o ir para adelante".
- El proceso, en resumen está conformado por las ETAPAS que son los momentos en que se divide el proceso.

Preparación, Procedimiento, Tácticas

EQUIPO NEGOCIADOR

- los integrantes deben conocer aspectos particulares y generales.

- Sesiones de trabajo
- Establecimiento de tareas
- Dominio del tema
- Búsqueda de la información
- Definición de roles



Factor Información

TIPOS DE FUENTES INFORMATIVAS

- **Interna** dentro de
- **Externa** fuera de

IMPORTANTE REGISTRAR

Fuentes primarias

Información que se obtiene directamente.

Fuentes secundarias

Información o datos que han sido publicadas o recolectadas para propósitos diferentes.

Conocimiento de la información

Permite a los negociadores:

- Evaluar fortalezas y debilidades
- Conocer opiniones
- Disminuir la incertidumbre
- Lograr la elaboración de la mayor cantidad de propuestas
- Reconocer cambios dentro de la negociación.

Tácticas y técnicas

ESTRATEGIAS

- Planeación para una Buena Negociación.

TÁCTICAS

- Se llevan a cabo para el cumplimiento de las estrategias
- Elaboración de un plan de acción
- Definir el enfoque general de la negociación
- Definir el nivel de flexibilidad
- Preparación del escenario o ambiente físico.

LOS GAMBITOS: maniobras que se realizan para el éxito, ventaja ante la contraparte.

TÉCNICAS: proporciona bienestar material a la humanidad y constituye el fundamento de vida moderna.

Desarrollo

OBTENCIÓN DE LA INFORMACIÓN

Es básica para desarrollar diversas alternativas en la negociación. Existe un modelo llamado MAAN basado en el modelo de Harvard BATNA. Se deriva el MAPAN "Mejor alternativa posible a un acuerdo negociado."

MARGEN DE MANIOBRA

- Permite al negociador tomar diversas alternativas en diversos escenarios.

NEGOCIACIÓN CON LA PERSONA ADECUADA

- Quiénes son las personas responsables?
- Quiénes toman las decisiones?
- Hablar con la persona adecuada.



RESTRICCIONES DE NEGOCIACIÓN

- la necesidad de ser agradable a los demás
- el temor a la confrontación
- temor a los intereses propios
- miedo a que nos engañen
- falta de confianza
- necesidad de ganar siempre
- tendencia a sentirse más que los demás
- necesidad de manipular

Cierre

RESOLUCIÓN FINAL

- se da cuando se ha llegado a un acuerdo (plasmar un acuerdo escrito y dar seguimiento al cumplimiento).
- ambas partes encuentran un punto medio
- otra forma de desembocadura de la negociación es cuando se rompen las relaciones sin lograr acuerdos.

DECIR LO CORRECTO

- Debe seguirse un protocolo
- Debemos cuidar lo que se dice para una negociación educada.
- Establecer calendarios, programar lo que se va a decir y como decirlo.

FEED BACK DE LA NEGOCIACIÓN

- Retroalimentación
- Esencial en el proceso de comunicación
- Detecta errores y oportunidades de mejora
- posteriormente dar SEGUIMIENTO



Factores determinantes para una buena negociación

FACTORES DE:

- **ROL:** expectativas de lo que se espera de una persona en un determinado cargo.
- **SITUACIONALES:** Elementos físicos y sociales, la conducta humana depende más de la situación que de variables personales.
- **INTERACTIVOS:** factores psicológicos y sociales. percepción interpersonal, comunicación y relaciones de p
- **PERSONALES:** características individuales.

Referencias Bibliograficas

Pinto, Rojas, Roberto René. Antología I , Negociación . Edit. UDS, México 2021