



Nombre del alumno: **Andrea Pulido Arguello**

Nombre del profesor: **Dr. Roberto Rene Pinto**

Rojas

Nombre del trabajo: **Supernota “Etapas de la
negociación”**

Materia: **Negociación.**

Comitán de Domínguez, Chiapas a 22 de octubre de 2021

ETAPAS DE LA NEGOCIACION



Preparación, procedimiento, tácticas

Fuentes de información



Internas

- Bases de datos internas
- Estados financieros
- Registros de inventarios

Externas

- Internet
- Oficinas de gobierno
- Proveedores
- Clientes



Primarias

- Personas entrevistadas
- Personal de la empresa

Secundarias

- Bases de datos de la empresa
- Entidades gubernamentales
- Cámaras de comercio
- Bibliotecas



Cierre

Resolucion final

Se da cuando se ha llegado a un acuerdo, que es un convenio entre dos o más partes o una resolución premeditada de una o más personas.



Decir lo correcto

Puesto que la cortesía en la negociación juega un papel señalado, es prominente cuidar hasta el más mínimo detalle con el fin de dar buena impresión y sentar las bases para el buen resultado de la negociación.



Feed back

se encarga de recoger todo lo que el emisor puede captar que causó su mensaje en el receptor. Permite al emisor conocer si su mensaje ha sido correctamente entendido y la repercusión del mismo en el interlocutor.

Seguimiento

Es importante seguir los acuerdos que han sido tomados dentro de la negociación; observar cómo se van realizando, y verificar el cumplimiento de lo acordado.



Desarrollo

MAAN

 Mejor alternativa a acuerdo negociador

Se le llama "alternativa ganga", y es el mejor curso de acción para satisfacer los intereses propios sin el consentimiento de la otra parte; de hecho es la principal y más genuina fuente de poder de ese proceso.

MAPAM

 Mejor alternativa posible a un acuerdo negociado

Trata de buscar la última alternativa de solución que se tendría para poder concluir una negociación sin afectar los objetivos planteados.



Margen de maniobra

Permite al negociador tomar diversas alternativas en diversos escenarios para moverse durante la negociación.

Restricciones de negociación

- Temor a la confrontación
- Falta de confianza
- Necesidad de ganar siempre

Factores determinantes para una buena negociación

De rol

Engloban toda una serie de expectativas sobre lo que se espera de una persona que ocupa un determinado cargo o posición, y que condicionan enormemente las opciones disponibles a los negociadores



Interactivos

Factores estrictamente psicológicos y sociales, nos referimos a la percepción interpersonal, a los procesos de comunicación, y a las relaciones de poder entre las partes

Situacionales

Depende de más de la situación que de variables personales, hasta el punto de que en situaciones similares, personas diferentes suelen comportarse también de manera similar.



Personales

Las actitudes, expectativas o cualquier disposición permanente que los negociadores lleven consigo al proceso negociador y que determinan a menudo la orientación motivacional