

**Nombre de alumno: Rosa Pacheco
Ballinas**

**Nombre del profesor: Roberto René Pinto
Rojas**

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

Materia: Negociación

FASES DE LA NEGOCIACIÓN

PREPARACIÓN, PROCEDIMIENTO, TÁCTICAS

PREPARACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN



se puede definir como la actividad interna del grupo negociador que apunta a su coherencia e integración, mediante sesiones de trabajo dirigidas al establecimiento de la tarea, la dominación del tema. Es clave el factor información, que a veces no es fácil de obtener, pero debe acopiarse la suficiente y tratarse para aumentar el poder de negociación.

FUENTES INTERNAS



Se refiere a las bases de datos internas, los estados financieros, los registros de inventarios, registros de ventas, registros de costos, el personal de la empresa, etc.

FUENTES EXTERNAS



Estas fuentes se encuentran fuera de la empresa, pueden ser; el internet, oficinas de gobierno, locales de la competencia, proveedores, distribuidores, clientes, diarios, revistas, publicaciones, etc. donde se puede obtener información referente a estadísticas, tendencias, etc.

FUENTES PRIMARIAS



esta información se obtiene directamente de la empresa, hace referencia a las personas encuestadas, entrevistadas o sondeadas para una investigación de mercado, el personal de la empresa, los registros de ventas, el personal de ventas, etc.

FUENTES SECUNDARIAS



Bases de datos de la empresa, base de datos comerciales, entidades gubernamentales, asociaciones, cámaras de comercio, institutos de estadística, universidades, centros de investigación, ferias comerciales, bibliotecas, libros, etc. esta es información que ya ha sido publicada o recolectada para propósitos diferentes al actual

Según lo que se comenta en el libro “Técnicas de negociación y resolución de conflicto de la editorial Pearson, en la estrategia, que es como el plan que se realiza para poder llevar a cabo una buena negociación, es necesario cuidar los siguientes aspectos:



EL ESTILO QUE SE TENDRÁ EN LA NEGOCIACIÓN

Dependen de las características de cada uno de los individuos que se encuentran en esta, además de los roles que se encuentren desempeñando



BÚSQUEDA DE INFORMACIÓN DE LA CONTRAPARTE

Es importante conocer la contraparte para poder saber ante quién o quiénes nos estamos enfrentando. Esta información brinda elementos para decidir cómo se desarrollará la negociación en aspectos como lugar, tiempo y modo.



TÉCNICAS

Es muy importante tomar en cuenta las tácticas que se llevarán a cabo para el cumplimiento de la estrategia.



LOS GAMBITOS

Es un término que se utiliza para referirse a las maniobras que se llevarán a cabo para poder tener éxito y obtener una ventaja ante la contraparte.



TÉCNICA

cuya misión es proporcionar bienestar material a la humanidad y constituir el fundamento de la vida moderna. Se requiere tener en cuenta que cada persona juega diferentes papeles y por ello se debe establecer cuál será el papel que jugará cada uno de los miembros del equipo en las negociaciones y revisar estos roles al finalizar cada una de las sesiones de trabajo.

DESARROLLO

MAPAN

Existe un modelo llamado “Mejor alternativa a un acuerdo negociador”, MAAN, que está basado en un modelo de Harvard llamado en inglés “Best Alternative to a Negotiated Agreement”, BATNA, que consiste en una variable que es clave en el resultado del proceso de negociación; 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.

MAPAN "MEJOR ALTERNATIVA POSIBLE A UN ACUERDO NEGOCIADO", QUE BRINDA OPCIONES DE SOLUCIÓN NEGOCIADA.



En este caso, el MAPAN trata de buscar la última alternativa de solución que se tendría para poder concluir una negociación sin afectar los objetivos planteados.

NEGOCIACIÓN CON LA PERSONA ADECUADA



Es importante llegar a la persona que decide; por esto será de suma importancia preguntarse si se está negociando con quien se debe, pues de no ser así, la pérdida de tiempo sería inevitable

MARGEN DE MANIOBRA



El margen de maniobra permite al negociador tomar diversas alternativas en diversos escenarios para moverse durante la negociación. Es significativo apreciar tal margen durante la negociación, a fin de saber con qué recursos se cuenta y hasta donde se pueden flexibilizar las opciones para el logro de los objetivos.

RESTRICCIONES DE NEGOCIACIÓN



Como en todos los procesos es posible que existan actitudes negativas, las cuales restringen el poder negociar con tino, debido a que funcionan como un bloqueo de la negociación, lo que es un problema a la hora de negociar, por esto debe evitarse presentar estas actitudes, ya que para realizar una buena negociación la apertura es fundamental.

CIERRE



RESOLUCIÓN FINAL

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 premeditada de una o más personas. Esto quiere decir que ambas partes han encontrado un punto medio en donde se sienten satisfechas con el resultado.



DECIR LO CORRECTO

Dentro de la negociación existe también un protocolo que se debe seguir para fortalecer las relaciones entre las partes, lo cual es de suma importancia en el ámbito empresarial. Protocolo se define como: “un proyecto donde se especifican los elementos que resulta necesario para abordar el estudio de un fenómeno específico de la realidad”, es decir, la forma en que deben hacerse las cosas por costumbre y que todas las personas sumergidas en alguna actividad deben seguir.



FEED BACK DE LA NEGOCIACIÓN

La retroalimentación es esencial en el proceso de comunicación, e imprescindible en la negociación, pues brinda datos relacionados con ambas. Se encarga de recoger todo lo que el emisor puede captar que causó su mensaje en el receptor. Esta información es muy útil y permite al emisor conocer si su mensaje ha sido correctamente entendido y la repercusión del mismo en el interlocutor. Así puede adaptarse de una manera más efectiva a las necesidades del éste.



SEGUIMIENTO DE LA NEGOCIACIÓN

Una vez terminado el proceso de negociación es importante seguir los acuerdos que han sido tomados dentro de la negociación; entonces se puede observar cómo se van realizando, es decir, se verifica el cumplimiento de lo acordado. Es recalable que un mal seguimiento podría significar el que surjan nuevos conflictos y rupturas de relaciones



FACTORES DETERMINANTES PARA UNA BUENA NEGOCIACIÓN

Dentro de la negociación intervienen los siguientes factores:

Factores de rol, factores situacionales, factores interactivos y factores personales

REFERENCIAS

Antología de la materia.