



Nombre de alumno: Sandra Daniela Guillén Pulido

Nombre del profesor: Dr. Roberto Rene Pinto Rojas

Nombre del trabajo: Cuadro sinóptico

Unidad I Reglas de negociación

Materia: Negociación

Grado: Cuarto cuatrimestre



Comitán de Domínguez Chiapas a 09 de octubre de 2021.

REGLAS DE NEGOCIACIÓN

Concepto de negociación

- Barbara A. Budjac Corvette: Proceso de interactuar, con el objetivo de obtener el acuerdo o el resultado que uno desea
- Aníbal Sierralta R. A.: También se considera una estrategia o un plan de acción.
- Colosi y Berkely: Proceso que les ofrece a los contendientes la oportunidad de intercambiar promesas y contraer compromisos formales, tratando de resolver sus diferencias

Aplicar el concepto

Requiere que los individuos cuenten con determinadas habilidades de pensamiento, comunicación y entendimiento hacia la otra parte, ya que dentro de un conflicto de interés cada una de las partes tiene una postura totalmente opuesta a la de la otra



Objetivo de una negociación

Meta o finalidad por cumplir disponiendo de medios determinados
↓
¿qué queremos conseguir de la negociación?, ¿cómo lo conseguiremos? y ¿con quién lo conseguiremos?

1. ¿Cuál es la principal prioridad que tenemos en la negociación?
2. ¿Qué determina la importancia de dicha prioridad?
3. ¿Cuáles podrían ser las consecuencias de no lograr dicha prioridad?



Rangos

Resultado óptimo

El cual se convierte en el mejor resultado posible que se puede obtener dentro de la negociación.

Resultado aceptable

Este será el que esté por debajo del resultado óptimo, pero suficientemente bueno para cerrar el acuerdo.

Resultado mínimo

Este va a marcar el mínimo aceptable, por debajo del cual no interesa cerrar ningún acuerdo.

Tipos de negociación

- Negociación competitiva**: Se basa en "posiciones" donde cada una de las partes trata de no ceder más que su rival con el fin de ganar más al final de la negociación. Trata de "juego de suma cero" la ganancia de un participante es la pérdida de su competidor, y la suma de las pérdidas y ganancias tiene que dar cero.
- Negociación Cooperativa**: Los negociadores manifiestan deseos de llegar a un acuerdo beneficioso para ambos, teniendo en cuenta los intereses de la contraparte de colaborar para afianzar relaciones venideras. Permite que los participantes se comuniquen entre sí para alcanzar algún acuerdo.

Características

- Su objetivo es obtener la victoria
- Negociación inflexible
- Intentan dominar a la contraparte
- Relaciones a corto plazo
- Dan posiciones, y se mantienen en ellas sin dar su límite inferior en la negociación.

Características

- Su objetivo es llegar a un consenso equitativo
- Mentalidad de suma variable, buscan estrategias que generen ganancias mutuas.
- Negociación flexible.
- Relaciones a largo plazo.
- Generan ideas, e intercambian información dando variadas soluciones para llegar a un acuerdo mutuo ganar-ganar.

Características del negociador

- Sistema llamado PREP**: Cuatro etapas
 - Prever los objetivos. Establecer los objetivos. Deben jerarquizarse, es decir, ordenar los elementos por su valor. Se establece una base más clara de lo que se quiere con la negociación y se hace más sencillo formular una estrategia para alcanzarlos.
 - Recapacitar sobre el asunto. Cantidad de tiempo que dedicará el negociador al análisis de los temas que serán tratados en la negociación. Proveerá al negociador de información valiosa para el logro de los objetivos planteados, además de dar una visión más amplia de lo que la contraparte desea.
 - Evaluar al interlocutor. Saber y conocer con quién se está tratando. Conocer lo más que se pueda a la contraparte. Entender qué camino se debe tomar para obtener mejores resultados en la negociación, lograr los objetivos.
 - Preparar la propia argumentación. Analizar suficiente información para establecer una buena estrategia argumentativa.
 - Características**
 - Ser sencilla
 - Ser ordenada
 - Adaptarse a las circunstancias

