



**Nombre del alumno: Domingo Abel
Jiménez Pérez**

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

Nombre del trabajo: Cuadro Sinóptico.

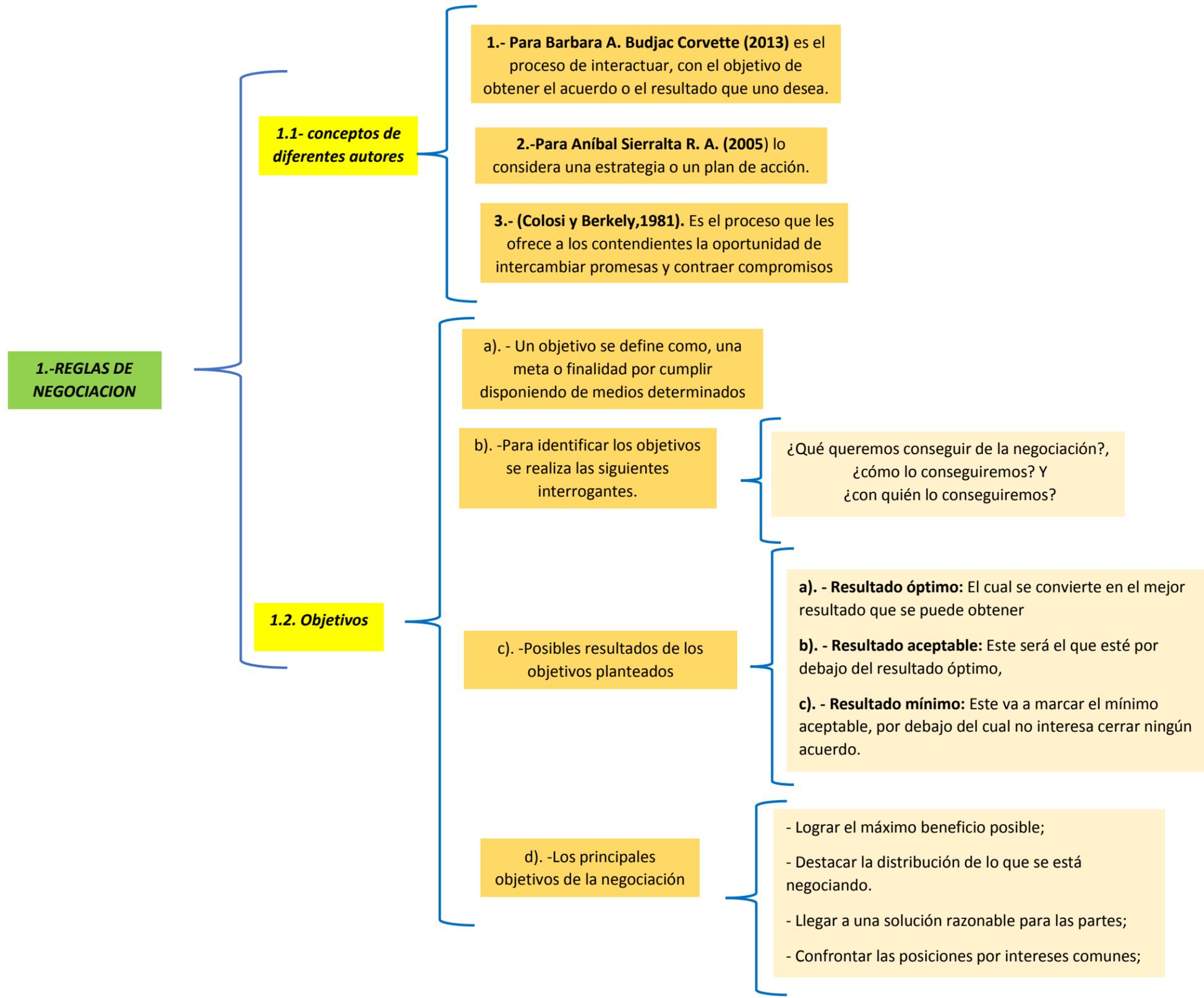
Materia: Negociación.

Grado: 4°

Grupo: A

Comitán de Domínguez Chiapas a 09 de Octubre de 2021.

REGLAS DE LA NEGOCIACION



1.3. Tipos de negociación

Existen dos tipos de negociación

1.-Negocio competitivo

a) -Consiste en que las partes trata de no ceder más que su rival con el fin de ganar más al final de la negociación.

b). -Características de la negociación competitiva

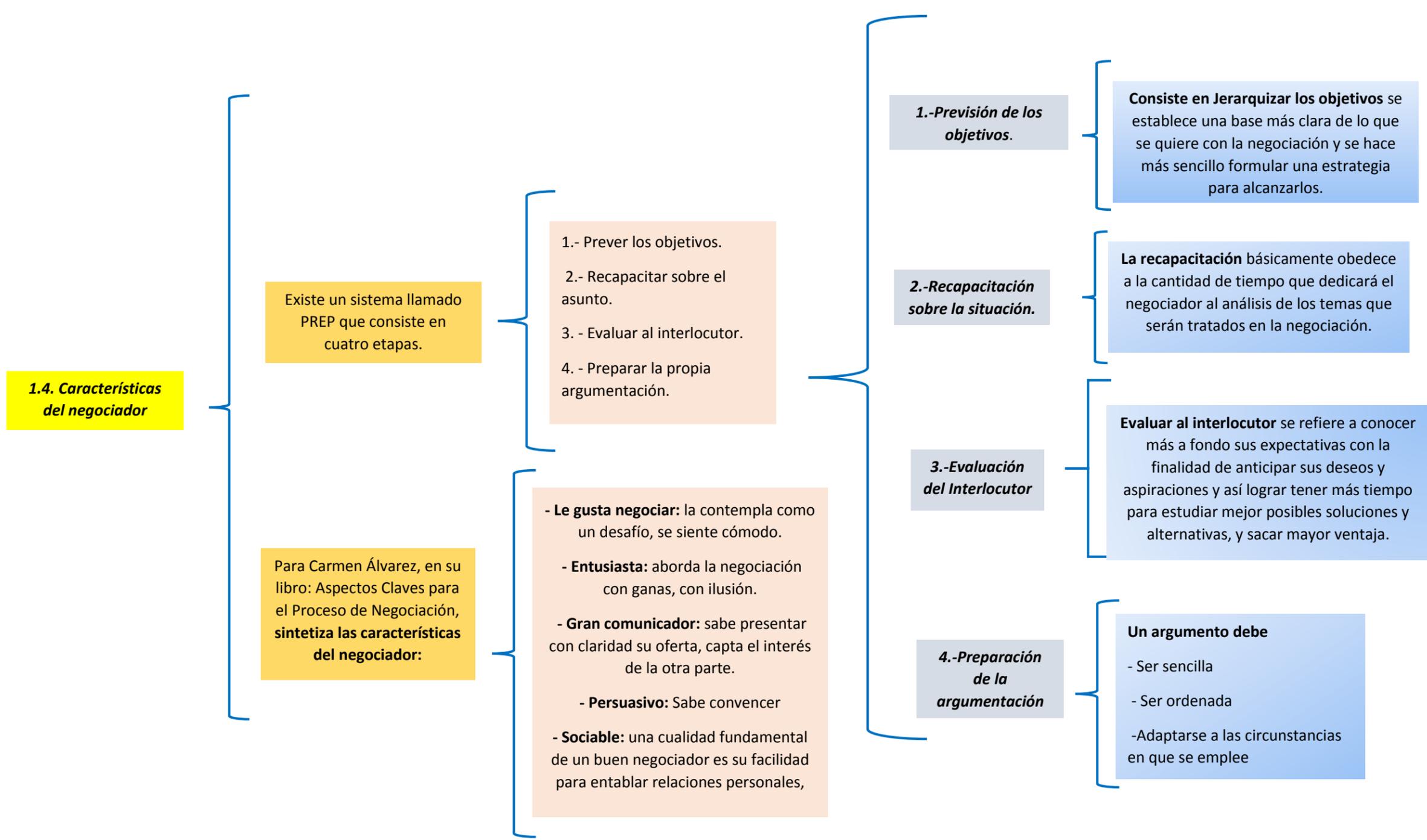
- Su objetivo es obtener la victoria de su grupo.
- Negociación inflexible, - Intentan dominar a la contraparte,
- Relaciones a corto plazo, su propósito es cerrar la negociación a corto, mediano o largo plazo.
- Dan posiciones, y se mantienen en ellas sin dar su límite inferior en la negociación

2.-Negociación Cooperativa

a). -Consiste en que los negociadores manifiestan deseos de llegar a un acuerdo beneficioso para ambos.

b). - Características de la Negociación Cooperativa

- Es equitativo satisfaciendo las necesidades de las dos partes que intervienen en la negociación
- Mentalidad de suma variable, buscan estrategias que generen ganancias mutuas para fortalecer las relaciones entre las organizaciones.
- Negociación flexible, buscan alternativas de beneficio reciproco e incluso utilizan la post-negociación.
- Relaciones a largo plazo, afianzan sus lazos de negociación para relaciones futuras.
- Generan ideas, e intercambian información dando variadas soluciones para llegar a un acuerdo mutuo.



1.4. Características del negociador

Existe un sistema llamado PREP que consiste en cuatro etapas.

Para Carmen Álvarez, en su libro: Aspectos Claves para el Proceso de Negociación, sintetiza las características del negociador:

- 1.- Prever los objetivos.
- 2.- Recapacitar sobre el asunto.
- 3.- Evaluar al interlocutor.
- 4.- Preparar la propia argumentación.

- **Le gusta negociar:** la contempla como un desafío, se siente cómodo.
- **Entusiasta:** aborda la negociación con ganas, con ilusión.
- **Gran comunicador:** sabe presentar con claridad su oferta, capta el interés de la otra parte.
- **Persuasivo:** Sabe convencer
- **Sociable:** una cualidad fundamental de un buen negociador es su facilidad para entablar relaciones personales,

1.-Previsión de los objetivos.

Consiste en **Jerarquizar los objetivos** se establece una base más clara de lo que se quiere con la negociación y se hace más sencillo formular una estrategia para alcanzarlos.

2.-Recapacitación sobre la situación.

La **recapacitación** básicamente obedece a la cantidad de tiempo que dedicará el negociador al análisis de los temas que serán tratados en la negociación.

3.-Evaluación del Interlocutor

Evaluar al interlocutor se refiere a conocer más a fondo sus expectativas con la finalidad de anticipar sus deseos y aspiraciones y así lograr tener más tiempo para estudiar mejor posibles soluciones y alternativas, y sacar mayor ventaja.

4.-Preparación de la argumentación

- Un argumento debe**
- Ser sencilla
 - Ser ordenada
 - Adaptarse a las circunstancias en que se emplee