



Mi Universidad

Cuadro Sinóptico

Nombre del Alumno: Raúl Eduardo Jiménez Gómez

Parcial: 1er. Parcial

Nombre de la Materia: Toma De Decisiones

Nombre del profesor: Culebro Gómez Mónica Elizabeth

Nombre de la Licenciatura: Administración y Estrategias de Negocios

Cuatrimestre: octavo cuatrimestre

La negociación basada en el método de harvard

Consiste en

Un proceso estratégico basado en la inteligencia y generación de acuerdos de mutuo beneficio con límites claros que deben buscar la satisfacción de las partes involucradas.

Método

Separar a la persona del problema.

Se debe dejar atrás los prejuicios individuales, sobre todo los que tengas de la contraparte, y estar dispuesto a trabajar en equipo para atacar al problema y no a las personas con las que estás negociando.

Concentrarse en los intereses y no en las posiciones.

Atacar los intereses por encima de las posiciones, ya que se puede encontrar un punto medio o una solución para satisfacer los deseos de las partes negociadoras.

Inventar opciones de mutuo beneficio.

Luego de entender los intereses de tu contraparte, y antes de llegar a un acuerdo, es importante poner sobre la mesa opciones y alternativas que sean de beneficio mutuo.

Insistir en la aplicación de criterios objetivos

Este principio significa sugerir que se busquen ventajas mutuas siempre que sea posible, y que cuando haya conflicto de intereses, el resultado debe estar basado en algún criterio justo independiente de la voluntad de las partes.