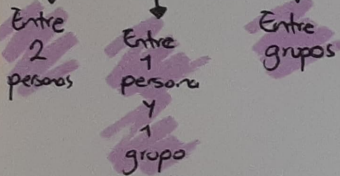


TECNICAS DE NEGOCIACION

NEGOCIACION

Es un proceso que termina en un acto.

SE REALIZAN:



CARACTERISTICAS

Establece y acerca posiciones para llegar a un acuerdo.

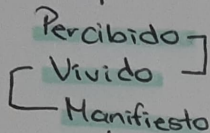
La calidad se mide por el impacto y la influencia.

Suele ser simple y amplia en su sentido.

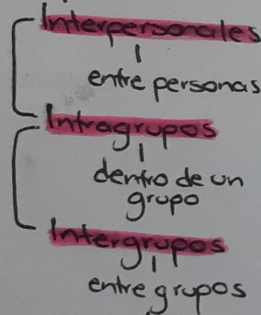
CONFLICTO

Proceso que inicia cuando una parte percibe que otra parte afecta algo que se considere importante.

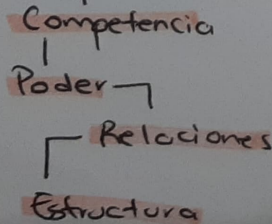
FASES



TIPOS



CAUSAS



ELEMENTOS PARA QUE SURJA:

Son partes interdependientes

Cada parte culpa a la otra

Las partes están alteradas

Ninguna parte quiere ceder

El conflicto puede traer consecuencias positivas o negativas.

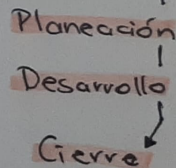
CARACTERISTICAS DEL NEGOCIADOR

- Sociable
- Gran comunicador
- Observador
- Entusiasta
- Respetuoso
- Honesto
- Meticuloso
- Sólido
- Ágil
- Acepta el riesgo
- Paciente
- Creativo

DESARROLLO DE HABILIDADES

TECNICAS HUMANISTICAS CONCEPTUALES

PROCESO:



4.3. Identifica algún Conflicto Cotidiano o en tu trabajo y analiza.

¿Por qué surgió?

por que la jefa se tomo un descanso por un problema de salud mental.

¿Cuáles fueron los motivos?

- La jefa regreso y quiso hacer cambios en la empresa y eso le molesto a los trabajadores.

¿Cómo fue el proceso en el que se desarrolló?

Los trabajadores se enajaron y empezaron a renunciar uno por uno.

¿Cómo lo manejaste?

Como soy una persona neutral vi la parte tanto de la jefa como la de los empleados y llegue a la conclusión de que ambos podian tener la razón pero no sabian como llegar a un acuerdo.

El acuerdo

¿Cuál fue la resolución?

No se llegó a ningún acuerdo y los empleados renunciaron.

El acuerdo, si se llegó a tal.

NO

A 4.4

Realiza un auto-examen sobre tu persona.

¿Eres bueno negociando?

si

¿Utilizas la negociación en tu vida cotidiana como en la escuela trabajo?

si / Cuando tengo problema con mi plataforma hablo con el director o mis maestros para enviarles mi tarea de otra forma

¿Qué características posees y cuales no?

- 1 - Soy una persona neutral
- 2 - responsable
- 3 - voz de convencimiento

- 1 - Impulsiva
- 2 - Cambios de humor repentinos
- 3 - puedo decir que no.

¿Cómo definirías tu estilo como negociador? como aurelio Casillas.

4.5 Investiga otras técnicas de negociación

1. Método Harvard de negociación

• Roger Fisher y William Ury, consideraban que un buen acuerdo no es aquel que conduce a asumir una posición dominante, sino en el que el resultado era el fortalecimiento del vínculo entre las partes.

2. Técnica de negociación ganar-ganar

• Podrás crear soluciones óptimas al utilizar un enfoque sistémico de tu pensamiento, controlar tus emociones y dejar de lado el ego.

• Dependerá de que tanto tú como tus clientes estén dispuestos a compartir y llegar a un pacto relevante para todas las partes.

3. La empatía estratégica

• Chris Voss encontró que el aspecto emocional de las negociaciones es vital, debido a que puede beneficiar o romper completamente un acuerdo.

4. El método SPIN

• Se basa en el desarrollo de cuatro etapas fundamentales, las cuales dan origen a su nombre: Situación, Problema, Implicación y Necesidad.

• Este afirma que en todo proceso de compra el cliente es la parte que más tiene que decir.

5. Estrategia cara a cara

• Se sustentará en la relación que hay entre dos partes: el comprador y el cliente. Por ello, la construcción de una relación estable con tu comprador es la base para entender cómo es que funciona esta técnica.

6. El método AIDA

Este método se deriva del acrónimo Atención, Interés, Deseo y Acción, que le da el nombre.

Fue creado en 1899 por Elmo Lewis y se le da como una técnica muy útil para atraer y mantener el foco de atención de los clientes hasta la conversión final en venta.