

CARACTERÍSTICAS DEL

NEGOCIADOR

Sociale

Gran comunicador

Observador

Entusiasta

Respetuoso

Honesto

Meticuloso

Sólido

Agil

Acepta el riesgo

Paciente

Creativo

DESARROLLO DE HABILIDADES

TÉCNICAS HUMANÍSTICAS CONCEPTUALES

PROCESO:

Planeación

Desarrollo

Cierre

TÉCNICAS DE NEGOCIACION

CONFLICTO

Proceso que inicia cuando una parte percibe que otra parte afecta parte de ella

que surge: 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.

NEGOCIACION

Es un proceso que termina en un acto.

SE REALIZAN:

Entre 2 personas  
Entre persona y grupo  
Entre grupo

CARACTERÍSTICAS

Establece y acerca posiciones para llegar a un acuerdo.

La calidad se mide por el impacto y/o influencia.

Suele ser simple y amplia en su sentido.

FASES

Recibido  
Vivido  
Manifesto

TIPOS

Interpersonales  
entre personas

Intragrupos  
dentro de un grupo

Intergrupos  
entre grupos

CAUSAS

Competencia

Poder

Relaciones

Estructura

CARACTERÍSTICAS DEL

NEGOCIADOR

Sociale

Gran comunicador

Observador

Entusiasta

Respetuoso

Honesto

Meticuloso

Sólido

Agil

Acepta el riesgo

Paciente

Creativo

DESARROLLO DE HABILIDADES

TÉCNICAS HUMANÍSTICAS CONCEPTUALES

PROCESO:

Planeación

Desarrollo

Cierre

4.3 = Identifica algún conflicto cotidiano o en tu trabajo y analiza,

por qué surgió?

por llegar tarde a la escuela

Cuales fueron los motivos

por tráfico abundante y por que primero paso a dejar a mis hijos y luego me dirijo a la universidad

Como fue el proceso en el que se desarrollo

Dado a mi llegada tarde no me dejaron entrar a la 1 hora si no que a la 2 hora tuve que esperar en la cafetería el tiempo establecido

Como lo manejaste

Con calma y tuve que espera la hora ya puesta por la prefecta.

202

Responsabilidad y negociación

- 3.4

¿Cuál fue la resolución.

que ampliarían el horario de entrada de 8:00 am a 8:10 am por que no me quedara afuera de la primera clase

El acuerdo, si se llegó a tal.

si se respeto de ambas partes.

A4.4:

Realiza un auto-examen sobre tu persona:

¿Eres bueno negociando?

NO

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

Si / por ejemplo a la hora de realizar algun trabajo se reportan los temas y a veces se negocian los temas.

¿Qué características posees y cuáles no?

1- Tengo buen dialogo.

2- poder de convencimiento.

3- Soy autoritaria.

1- NO soy manipulable

2- NO soy accesible

3- y que siempre tengo la razón

¿Cómo definirías tu estilo como negociador?

muy autoritario y  
inponente tipo gangster

## 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 sustenta 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.

La empatía estratégica

El método AIDA

El método AIDA