

TECNICAS DE NEGOCIACION

INTEGRANTES DE UNA NEGOCIACION

Un proceso de negociacion tiene ademas unas integrantess

- Conductor (lider)
- sintetizador
- observador
- firmeante
- chivo expiatorio

DIMENSIONES DE LA NEGOCIACION

Una dimension en una negociacion, o una variable de una negociacion es uno de los posibles puntos sobre los que pueden haber acuerdo.

TIPOS DE NEGOCIACION

- * Negociacion acomodativa
- * Negociacion colaborativa
- * Negociacion de compromiso
- + Negociacion evitativa
- * Negociacion competitiva

Es todo proceso en el cual intervienen por lo menos dos partes interesadas, persiguiendo como principal finalidad la resolucion de un conflicto, buscando llegar a un acuerdo de una cierta ventaja individual que tambien puede resultar en una positiva ventaja colectiva. buscando siempre obtener resultados que mejor se ajustan a sus intereses.

ASPECTOS A NEGOCIAR

- Cambiar las propias emociones y saber transmitirlos de forma adecuada
- Hacer una demostracion de poder desde el ascultividad
- Definir las condiciones y puntos a tratar de forma correcta.

ESTILOS DE NEGOCIACION

- Competir: Ganar - Perder
- acomodativo: Perder - Ganar
- compromiso: Yo pierdo / Gano algo - Tu pierdes / Ganas algo.
- colaborar: Ganar - Ganar
- Evitar: Perder - Perder

PERSONALIDAD DEL NEGOCIADOR

- + Muestra empatia
- + sea paciente
- + sea creativo
- + sea creativo
- + Muestre respeto

ACUERDOS COMERCIALES

Es un pacto o negociacion entre dos o mas paises con el objetivo de armonizar intereses en materia de comercio e incrementar los intercambios entre las partes firmantes.

TEMAS A NEGOCIAR

el precio de los bienes o servicios a negociar, especificaciones del producto o servicios a transar, condiciones de entrega (lugar y plazo).

CONDICIONES DE UN BUEN NEGOCIADOR

- Ser empatico
- Hacer lo tuyo tan personal
- Escucha de forma activa
- Mejora el autoconocimiento
- Regula tus emociones
- Respeto a la otra persona
- Ser asertivo
- Alta confianza Cede, pero tambien gana
- NO estar a la defensiva