

Universidad del Sureste

Daniela Rocío Villarreal Cerdio

Licenciatura En Enfermería

Dirección y Liderazgo

Docente: Lic. Víctor Antonio González

Fecha: 16/10/22

Negociación

IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN

Los conflictos son inevitables dentro de una organización, y se da como parte de las interacciones entre las personas en el desarrollo del trabajo, por lo tanto es algo común, frecuente e inevitable. Son cuatro los elementos para que surja un conflicto:

- Son partes interdependientes: una parte quiere o necesita algo que tiene o posee la otra parte.
- Cada parte culpa a la otra: no asumen su responsabilidad.
- Las partes están alteradas: surgen emociones negativas
- Ninguna parte quiere ceder: es cuando se hace inminente la negociación.

CARACTERÍSTICAS DEL NEGOCIADOR

Una buena negociación dependerá de las características de cada negociador para obtener resultados positivos, esto implica un predominio de la razón sobre la emoción, las principales características son:

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

Es el proceso de tomar decisiones conjuntas cuando las partes involucradas tienen preferencias diferentes, mediante la cual ambas partes tratan de satisfacer sus necesidades, mejorando la propia posición y sistema de valores dando lugar a un nuevo valor. Esta metodología nos ayuda a resolver conflictos.

TECNICAS DE NEGOCIACION

Son herramientas que cada negociador utiliza de acuerdo con su comportamiento, pueden dividirse en tres grupos:

1. OBSTRUCTIVAS:

Pretenden poner resistencia a las argumentaciones y las presiones de la otra parte.

2. OFENSIVAS:

Persiguen presionar o intimidar a la otra parte ofreciéndole una salida a través de la propuesta de acuerdo.

3. ENGAÑOSAS:

Son pequeñas trampas que persiguen proyectar sobre la otra parte una visión errónea de las cosas

PROCESO DE NEGOCIACIÓN

1. PLANEACIÓN:

Etapa previa a la negociación, con ella se da inicio y la preparación del proceso, tomando en cuenta el diagnóstico, la estrategia y las tácticas que se seguirán.

2. DESARROLLO:

Se da inicio al proceso, haciendo manifiesto el conflicto, definiendo las posiciones y discrepancias, estableciendo sus demandas vs. Lo ofrecido, justo en ese momento se ponen en práctica las estrategias y tácticas previamente definidas.

3. CIERRE:

Final del proceso de negociaciones que puede ser con acuerdo o sin él, todo dependerá del resultado de la negociación puede ser el óptimo

HABILIDADES PARA NEGOCIAR

Para ser efectivos en una negociación se requiere una serie de habilidades del negociador las cuales son:

1. HABILIDADES TÉCNICAS: Se relacionan con los procesos y técnicas de negociación como Planear, ejecutar y controlar la negociación dentro de una secuencia predeterminada.

2. HABILIDADES HUMANÍSTICAS: Se relacionan con el conocimiento interpersonal de los negociadores para influir, persuadir o convencer a la parte contraria. Saber comunicar, establecer una escucha activa. Entender la motivación de la otra parte y sus necesidades.

3. HABILIDADES CONCEPTUALES: Se relacionan con el objeto de la negociación, por lo cual se debe tener conocimiento de Información de la negociación, Proceso de negociación y el estilo que posee para negociar.

ESTILOS DE NEGOCIACIÓN

Son la forma de comportamiento que cada parte asumirá en el desarrollo de la negociación, que dependerá de la formación, experiencia, personalidad y habilidad de cada negociador

1. **COMPETIR:** (ganar-perder).
2. **ELUDIR:** (perder-perder).
3. **COMPROMISO:** (Ninguna parte gana totalmente-ninguna parte pierde totalmente).
4. **CONCILIAR:** (perder-ganar)
5. **COLABORAR:** (ganar-ganar).

Bibliografía:

Dirección y Liderazgo, Universidad Del Sureste (2022), disponible en:
<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/biblioteca/4f2935945b030a4c75767486aa4c40a8.pdf>