

# Técnicas de Negociación

## 1. ¿Para qué sirve?

La negociación es el planteamiento de intereses para resolver diferencias que permite llegar a acuerdos y compromisos entre las partes que intervienen y en donde el resultado debe ser el buscar el máximo beneficio mutuo (ganar-ganar).

## 2. ¿Cómo se elabora?

1. Analice los intereses de las partes: Es muy importante comprender el punto de vista, las razones, los principios y el estilo de negociación de su contraparte tan claramente como lo hace con los suyos (ver formato 1 de apartado: "3. Formato").

2. Planee la negociación y defina:

- 2.1. ¿Cuál es el objetivo de la negociación?.
- 2.2. ¿En qué términos se negociará?.
- 2.3. ¿Qué elementos NO son negociables?.
- 2.4. ¿Cuál es el acuerdo mínimo al que puede llegarse?.
- 2.5. ¿Cuál es la estrategia de negociación?.
- 2.6. ¿Cuáles son los intereses más importantes para su contraparte?.
- 2.7. ¿Cómo se conducirá durante la negociación?.

<ul style="list-style-type: none"> <li>• FASE DE LA NEGOCIACIÓN Y SUS PRINCIPALES OBJETIVOS</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ASPECTOS A TENER PRESENTES</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Preliminar</li> <li>• Construir un clima positivo</li> <li>• Definir la situación y establecer los reglas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Local.</li> <li>• Situación física de los negociadores</li> <li>• Autoridad para decidir</li> <li>• Tiempo y plazo final</li> <li>• Orden del día</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Inicial</li> <li>• Plantear situación inicial</li> <li>• Comprobar la posición inicial del otro.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Posición inicial.</li> <li>• Respuestas a peticiones no razonables</li> <li>• Prestaciones.</li> <li>• Prever la respuesta a prestaciones</li> <li>• Gestión de la tensión</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diagnóstico de las posiciones</li> <li>• Identificación de los necesidades ocultas</li> <li>• Comprobar los recursos como satisfacción de necesidades</li> <li>• Comprobar el valor de los recursos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Qué revelamos y cuándo?</li> <li>• Construir confianza y confianza</li> <li>• Distribución de las concesiones.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Final</li> <li>• Equiparar recursos y necesidades</li> <li>• Llegar a un acuerdo</li> <li>• Concluir</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Plazo de tiempo final.</li> <li>• Concesiones.</li> <li>• Comprobación de comprensión empírica y de acuerdos.</li> <li>• Gestión de posibles tensiones.</li> <li>• Firma de acuerdo.</li> </ul>

### 3. Negocie:

- 3.1. Evite cualquier confrontación y trate de entender la posición de la otra persona.
- 3.2. Tenga presente los aspectos principales que interfieren el proceso de negociación.
- 3.3. Intereses personales adicionales
- 3.4. Emociones
- 3.5. Aspectos psicológicos: posición dentro de la organización de los involucrados, lugar de la entrevista, aspecto, lenguaje y gestos durante la negociación.
- 3.6. Comunicación: Diferencia de lenguaje, interpretaciones, etc.

### 4. Cierre de la negociación y compromisos:

- 4.1. No olvide aclarar todos los aspectos referidos al contrato que estén negociando.
- 4.2. Tenga presente que no todo lo que negociamos acaba escrito en forma de contrato formal, pero todo lo que pactamos hay que cumplirlo y debe tener las garantías mínimas de que la otra parte lo cumplirá.
- 4.3. No deje para luego los detalles de forma, son importantes y pueden bloquear la ejecución de un acuerdo cerrado.

5. Tenga siempre presente que ésta es una situación temporal. Que la relación continuará en el futuro, por lo que debe evitar dañarla por esta eventualidad.

### 3. Formato

<p><b>ANÁLISIS DE NECESIDADES Y RECURSOS</b></p> <table border="1"> <tr> <td>Mis Necesidades En función de los valores</td> <td>Sus Recursos En función de los costos</td> </tr> <tr> <td>Sus Necesidades En función de los valores</td> <td>Mis Recursos En función de los costos</td> </tr> </table>	Mis Necesidades En función de los valores	Sus Recursos En función de los costos	Sus Necesidades En función de los valores	Mis Recursos En función de los costos	<p><b>POSICIONES DE PODER</b></p> <p>ALTA    MEDIA    BAJA</p> <hr/> <p><b>DEFINICIÓN DE LOS LÍMITES</b></p> <p>OPCIÓN</p> <p>OPCIÓN</p>
Mis Necesidades En función de los valores	Sus Recursos En función de los costos				
Sus Necesidades En función de los valores	Mis Recursos En función de los costos				
<p><b>PRINCIPALES ARGUMENTOS</b></p> <p>A favor      En Contra</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> </ul>	<p><b>EL PUNTO DE VISTA DEL OPORTUNIL</b></p> <p>Puntos débiles      Puntos fuertes</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> </ul>				
<p><b>ORGANIZACIÓN DE LOS TEMAS A TRATAR</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• directos.</li> <li>• indirectos.</li> <li>• conexos.</li> </ul>	<p><b>ESTILO TÁCTICO</b></p> <table border="1"> <tr> <td>SUAVEMENTE CERRADO</td> <td>SUAVEMENTE ABIERTO</td> </tr> <tr> <td>DUREZ CERRADO</td> <td>DUREZ ABIERTO</td> </tr> </table>	SUAVEMENTE CERRADO	SUAVEMENTE ABIERTO	DUREZ CERRADO	DUREZ ABIERTO
SUAVEMENTE CERRADO	SUAVEMENTE ABIERTO				
DUREZ CERRADO	DUREZ ABIERTO				



#### **4. Ejemplo**

No aplica.

#### **5. Para mayor información / consulta**

<http://www.monografias.com/trabajos28/tecnicas-negociacion/tecnicas-negociacion.shtml>

[www.slideshare.net/hbusenius/tecnicas-de-negociacion](http://www.slideshare.net/hbusenius/tecnicas-de-negociacion)