

Negociación

1

Definición (McCall y Warrington -1983-):

"Cualquier serie de procesos de comunicación verbal y/o escrita a través de los que dos o más partes, de origen cultural igual o distinto y con intereses comunes o antagónicos, estudian y valoran la forma de una acción conjunta que sea compatible con sus objetivos particulares y que sirva para establecer o redefinir los términos de su relación"

Negociación

2

ETAPAS

- 1.- Estar Preparado:(Identificar cuando negociaremos)
 - 1.1. Definir Objetivos (Vitales, Importantes, Accesorios).
 - 1.2. Conocer: -Intereses y objetivos contrarios.
-Argumentaciones.
-Personas.
 - 1.3. Trazar una Estrategia.
- 2.- Maximizar las alternativas:
 - 2.1. Plantearse variantes y caminos opcionales.
- 3.- Negociar con la persona adecuada.
 - 3.1. Con autoridad suficiente (solida y delimitada).

Negociación

3

4.- Concederse un Margen de Maniobra:

4.1. Empezar pidiendo siempre más de lo que se necesita

4.2. Ofertar menos de lo dispuesto, para dar la sensación de que se cede (FLEXIBLES)

Pero cuando se cede:

**NUNCA DAR NADA POR NADA
PORQUE NO SIRVE PARA NADA.**

**NO CEDER DEMASIADO
NI DEMASIADO DEPRISA**

(Deben sentirse orgullosos de sus logros)

Negociación

4

5.- Estar preparado para decir "NO"

NO puede significar:

- No ahora...
- No así...
- No mientras...
- No hasta...etc..

NO solo "no basta" (argumentos lógicos-convencimiento-)

6.- Hacer que su palabra sea un Vínculo.

6.1. Asumir pequeños errores.
(informar que se asumen).

Negociación

5

TACTICAS

1.- CEDER POCO - GANAR MUCHO:

"Arrancar con fuerza para hacer una mínima concesión".

2.- POLICIA BUENO - POLICIA MALO:

Malo: Agresivo y atemorizante psicológico.
(pretende romper la resistencia).

Bueno: Muy comprensivo.
(se convierte en el mejor amigo).

3.- TACTICAS DE EQUIPO:

Equipo negociador pluridisciplinar: arrollar al contrario.

Negociación

6

4.- AUTORIDAD LIMITADA:

Desautorizarme para evitar que el otro gane terreno.

5.- TIEMPO LIMITADO:

Tenemos el tiempo limitado.(Decidase ya).

6.- PRESION DE PODER:

Buscar el apoyo de una autoridad ante el oponente.

7.- ESCASEZ DE DINERO:

Restricciones financieras impiden ese... punto.

8.- ULTIMATUM: "Lo toma o lo deja"

Posibilidades: -aplazar la respuesta.

-Ignorarlo

-Trivializar la conversación (chistes, ...)

Negociación

7

INICIO

- Presentación
- Tema intrascendente - Buen humor.
- Presentarse como:
 - Flexible (imagen).
 - Firme, Sincero (No altivo).
 - Nunca Agresivo.("ni permitirlo al otro")
 - Escuche, Escuche, Escuche.
- Presentar los principios generales de la negociación.
- La necesidad de negociar de cada parte.
- La ventaja que supone para Vd. tratar conmigo.

Negociación

8

FINAL

- Con acuerdo (Escrito y Verbal?): "Desaparezca".
- Sin acuerdo:
 - .. Puede existir deterioro de relaciones personales (cambie)
 - .. Identifique Vd. las Areas de desacuerdo.
 - .. De su Juicio y Valoración.
 - .. Podemos Negociar un **METODO DE ACUERDO.**
(Ej. Pacto Andorrano).

Negociación

9

IDEAS

- * Sea totalmente digno de confianza, pero No Totalmente confiado.
- * No ataque al otro sino al problema.
- * No se trata de ganar uno sino de llegar a un acuerdo: beneficios mutuos.
- * Mantenga la calma: "No perder los estribos" (aún en el éxito).
- * No subestimar Nunca al oponente ("Está Negociando con Nosotros")
- * No Relajarse.
- * Terminar siempre con una nota positiva.

Negociación

10

IDEAS

- * Buscar el centro de la Mesa.
- * Las preguntas condicionan la forma de pensar: preparese.
- * El Silencio es ORO (Ej. ante peticiones inaceptables).
- * Asumir errores (Ej. de trato,...) sin manifestaciones extrañas, ...
- * Cuide su Rostro y Gestos:(Ojos, Postura, Imagen..)
Ejemplo: Mentirosos: realizan menos gestos de lo habitual
(más nerviosos, Se pasan la lengua por los labios, se frotan los ojos, se rascan, se tapan la boca, ..)