

Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo

Escuela Superior Huejutla





Área Académica: Administración

Tema: Formas de negociación.

Profesor: L.M. Juan Jesús Barba Mogica

Periodo: Julio Diciembre 2011

Keywords Marketing





Tema: Formas de Negociación

Abstract

El presente programa trata sobre las diversas formas de encarar personal y organizacionalmente cualquier tipos de negociación .

Keywords: Marketing





- Las técnicas de negociación son muy variadas, diferentes profesionales e instituciones tienen diferentes puntos de vista al respecto, pero existe uno en particular que es común en casi todas las teorías de negociación: la negociación ganar – ganar.
- Esta debería ser la solución única de cualquier negociación, lamentablemente problemas de toda índole, emocionales, falta de información, egos encontrados, falta de pensamiento sistémico y otros no permiten que esta solución ideal sea la que predomine en las negociaciones.





CLASIFICACIÓN DE LAS MANERAS DE PENSAR EN NEGOCIACIÓN.

Ganar - Perder: Cuando la persona persigue por todos los medios ganar y hacer perder al otro , no solo es el hecho de ganar sino de perjudicar, se puede ver en la competencia desleal , que permite el desprestigio del otro por ejemplo.

También la encontramos en negociaciones en las cuales se trata de desmoralizar a la otra persona, quien se ve mas como un contendor que como un negociador. También se pueden usar técnicas de manipulación para conseguir sus objetivos, lo que puede ser perjudicial para la relación de negocios.





- **Perder – Perder:** Aquí la rabia y el ego, hacen que la dos partes quieran hacer tanto daño al otro que no les importa nada, existen casos de divorcio donde se venden las propiedades por precios muy inferiores la valor, por no querer dejárselos a la otra persona.
- Sucede con frecuencia en los negocios, donde se compite con márgenes de perdida para obligar al competidor a perder también.
- Generalmente esta poción mental esta influenciada por un marco mental bastante inestable y condicionado por las emociones de rabia, frustración, miedo y orgullo desmedido.





Perder – Ganar: Es un tipo de negociación donde la pobre autoestima de la persona lo lleva no solo a querer perder, si no que quiere darle la mayor ventaja y beneficio a otro.

Se trata de una personalidad sumamente pasiva que permite que infrinjan sus derecho, para no tener que enfrentarse a un posible conflicto, generalmente este tipo de negociación, nos lo deteriora la posición de la persona, si no la de su organización



- **Ganar – Ganar:** Es solo en la negociación ganar - ganar en donde se consigue la mejor solución, los actores en este caso están comprometidos desde el principio en llegar a este tipo de solución, su marco mental esta focalizado a buscar la opción donde se puedan encontrar puntos afines y que permitan sinergizar y llegar a otros acuerdos en el futuro, además de mantener una excelente relación de negocios. Esto tiene que ver mucho con los valores y principios que cada una de las personas, que no utilizan su poder de persuasión para tomar ventajas, si no que a través de su inteligencia interpersonal, entiende las necesidades de la otra persona y busca el bien común.





A la hora de elaborar estrategias de negociación, hay 3 tipos de estrategias más comunes:

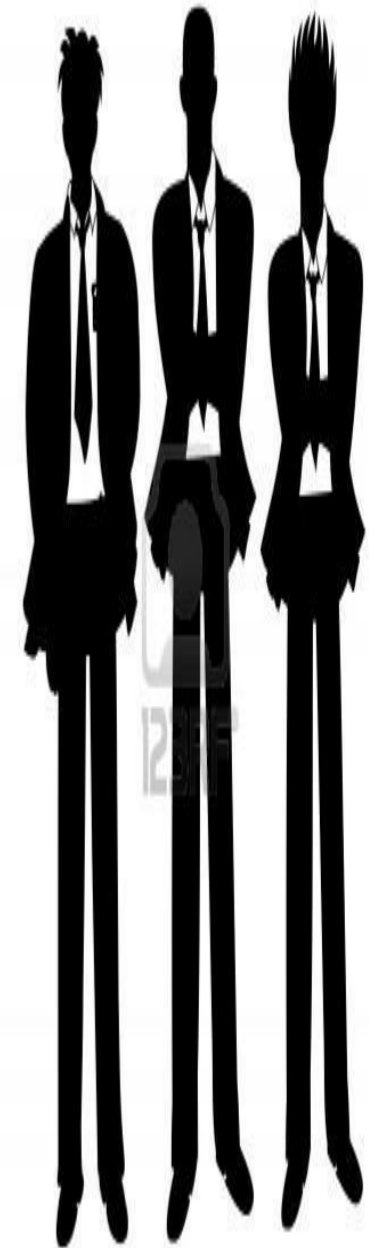
- 1) competitiva
- 2) de colaboración
- 3) de subordinación

- Una **estrategia competitiva** que con frecuencia acompaña a los tratos distributivos, se concentra en alcanzar las metas de una parte a expensas de las metas de la otra parte.
- El grupo (o la persona) puede usar el sigilo, las amenazas o las simulaciones como medio para ocultar sus propias metas y para descubrir las metas de la otra parte.





- La **estrategia de colaboración**, normalmente usada en los tratos integradores, subraya la persecución de las metas comunes que tienen las dos partes. Esta estrategia requiere que una parte comunique sus necesidades con exactitud a la otra, adopte una postura de resolución de problemas y busque soluciones que satisfagan a las dos partes.
- Para concluir se puede indicar que la estrategia de "ganar-ganar" es fundamental en aquellos casos en los que se desea mantener una relación duradera, contribuyendo a fortalecer los lazos comerciales y haciendo más difícil que un tercero se haga con este contrato



- La **estrategia de subordinación**, requiere que una parte coloque sus metas por abajo de la otra parte a fin de evitar un conflicto.
- Esta persona o grupo se preocupa excesivamente por las metas de la otra parte, en lugar de hacerlo por las propias o por las de ambas.
- los negociadores usan los canjes para satisfacer intereses propios o ajenos.
- Los negociadores obreros-patronales canjean aumentos salariales en cambio de cláusulas para la seguridad del empleo. Una forma de determinar los canjes es identificar los mejores y los peores resultados posibles





¿Algún consejo para cerrar una negociación?

- Es muy importante que le haga ver a la otra parte de la negociación que lo más trascendente es que él gane y ustedes puedan seguir colaborando en el futuro.
- Siempre hay una próxima vez y todo lo que sembramos lo recogemos más temprano que tarde. Asimismo, es recomendable ensalzar la habilidad y el esfuerzo de la otra parte en la consecución del acuerdo

