



¡BIENVENIDOS!



NEGOCIACIONES

Esteban Maccari

Negociación

Concepto Básico Negociación: medio para lograr cosas de otras personas

Concepto Amplio:

Es factor de construcción de relaciones duraderas, basadas en el mutuo beneficio.

Es una herramienta estratégica para alcanzar los objetivos del negocio

Es una herramienta de transformación cultural de las organizaciones

Negociación

Relación duradera

Maximiza el valor del esfuerzo para crear contactos
Genera confianza
Se comparten objetivos, abriendo la puerta a los consensos.
Hace más eficiente a las organizaciones.

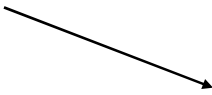
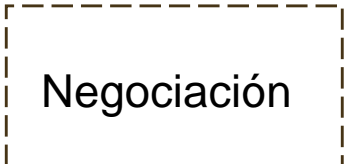
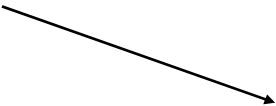
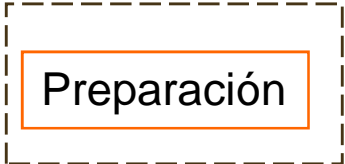
Herramienta Estratégica

La diferencia entre las organizaciones no está en la planificación sino en la implementación
Factor fundamental para la transformación de la realidad en dirección al objetivo planteado.

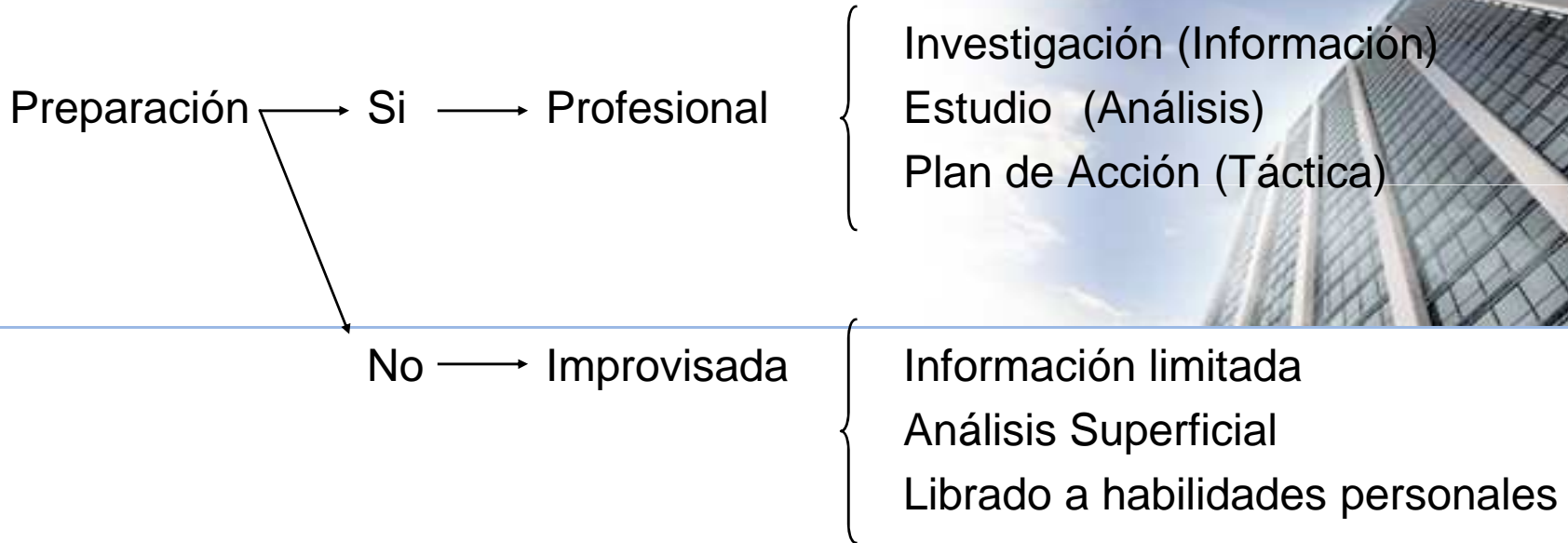
Transformación Cultural de las Organizaciones: los modelos de negociación de la empresas las caracterizan y diferencian de otras, tanto hacia fuera (proveedores y clientes) como hacia adentro (intra-organización).

Negociación

El Proceso de Negociación tiene tres momentos:



Negociación



Ninguna negociación es profesional si no está debidamente preparada.

Negociación

Consideremos en la preparación las tres variables fundamentales de toda negociación:

- La Información. { Elemento concreto.
Depende de nuestra acción.
- El Poder { Elementos tangibles e intangibles.
Depende de la información.
La información es poder.
- El tiempo { Elemento intangible.
Sin poder no hay tiempo para negociar.



Negociación

La naturaleza del planeamiento informático radica en saber qué información es la requerida para la negociación.

Existen tres tipos de datos:

Sobre nosotros mismos

Sobre la contraparte

Sobre los elementos complementadores y factores de influencia

Negociación

Los datos generales y comunes son:

Sobre Nosotros:

Clara definición de nuestros objetivos

Información referida al F.O.D.A. de nuestra posición

Sobre la otra parte:

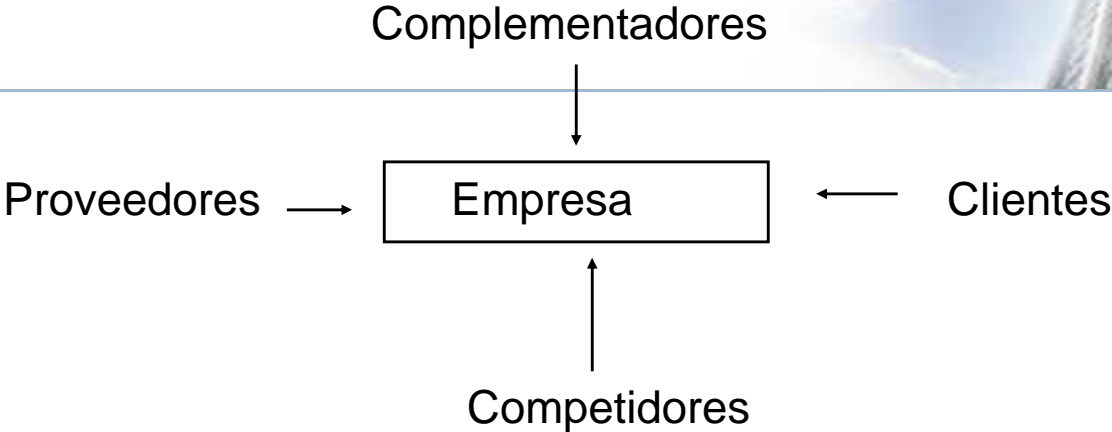
Información para anticiparnos a las demandas y necesidades de la otra parte (N.I.D.O.)

Información sobre las características de los negociadores

Negociación

Además de las variables claves, debemos tener en cuenta los “ELEMENTOS COMPLEMENTADORES”

Modelo Integrado:



Negociación

La Preparación de la negociación se inicia con la “Comunicación Anticipada”.

Obtendremos información sobre sus necesidades generales, sus características personales, posibles historias sobre negociaciones pasadas.

Tendremos en cuenta tanto el lenguaje verbal como el no verbal (gestual)

La comunicación, en las tres fases del proceso negociador, es quizás, el aspecto más diferenciador entre un buen o mal resultado.

Negociación

Otros deberes previos:

El lugar de reunión: Terreno Propio
Terreno Ajeno
Terreno Neutral

La forma Individual o Grupal

La Imagen Proyectada

- Lo que realmente somos
- Lo que creemos que somos
- Lo que el otro cree que somos

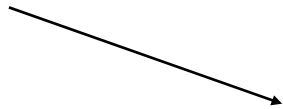
De las dos primeras depende cómo nos verá el otro.

El Rol. Identificar el papel de los participantes (Propios y ajenos)

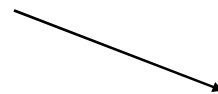
Negociación

El Proceso de Negociación tiene tres momentos:

Preparación



Negociación



Formalización



Negociación

Pasos prácticos para la negociación integradora:
los elementos de la negociación basada en principios.

Presupuesto: llegar a un acuerdo que satisfaga nuestros intereses y los de nuestra contraparte, estableciendo la base para una relación duradera.

No debemos atarnos a posiciones e ir mas allá. Una posición es un preconcepto sobre los límites de nuestra negociación y la de la contraparte.

1. Ponen en juego nuestro ego: quedar bien, miedo a la crítica, temor reverencial.
2. No atienden los intereses subyacentes de las partes
3. Retarda el acuerdo.

Negociación

La Negociación en base a méritos se resumen en 4 puntos básicos:

Las Personas → Separe las personas de los problemas

Los Intereses → Concéntrese en los intereses, no en las posiciones

La Opciones → Genere variedad de caminos ante de recorrerlos

Loa criterios → Insista en que se trate de criterios objetivos

Negociación

A.- Las Personas

Enfréntese directamente con el problema de las personas.

Evalúelo en término de tres categorías básicas: Percepción, Emoción, Comunicación.

Percepción

Practique la Empatía

No culpe a la otra parte por sus problemas

Comente mutuamente percepciones

Participe a la otra parte del procesos

Negociación

Emoción

Reconozca y comprenda las emociones propias y ajenas

Hágalas explícitas y reconózcalas como legítimas

Permita que la otra parte se desahogue

No reaccione ante estallidos emocionales

Use gestos simbólicos

Negociación

Comunicación

Existen tres problemas básicos:

Que las partes no intenten comunicarse seriamente entre ellas

Falta de atención de la otra parte

Malos entendidos

Para ello:

Escuche atentamente y reconozca lo que dicen

Hable con el fin de que se le entienda

Hable sobre Ud. mismo, no sobre el otro

Negociación

B.- Concéntrese en los intereses, no en las posiciones

Reconozca los problemas a través de los intereses (conflictos entre las necesidades, los deseos y preocupaciones)

Pueden existir intereses tras el mismo interés.

La existencia de diferentes intereses de las partes posibilita los mejores acuerdos.

Pregunte porqué?

Pregunte porqué no?

Negociación

Explique y especifique sus intereses y conozca profundamente los de la otra parte.

No menosprecie ni critique los intereses de la otra parte

Demuestre siempre preocupación por tener en cuenta los intereses del otro.

Ofrezca analizar los intereses conjuntamente.

Sea duro con las ideas y flexible con las personas

Negociación

C.- Invente Opciones de Mutuo Beneficio

Es la Habilidad más destacada y útil de un negociador

Existen 4 situaciones que obstaculizan su desarrollo:

Juicios Prematuros

La búsqueda de una única respuesta

Relación de suma "0"

Concentración en la propia satisfacción

Negociación

La solución:

Separar la preparación de opciones del acto de juzgarlas –tormenta de ideas-

Ampliar las opciones a analizar –generar espacios-

Buscar beneficios mutuos

Que los intereses comunes estén siempre presentes

Explicitar las opciones

Facilitar el diálogo y la búsqueda de soluciones de mutuo aprecio

Negociación

D.- Utilización de Criterios Objetivos

Cómo identificar éstos criterios objetivos?

Que sean independientes de la voluntad de las partes

Que sean legítimos

Que sean prácticos

Que sean aplicables a ambas partes

Cómo utilizarlos en la negociación?

Plantar las opciones como la búsqueda común del resultado

Escuchar abiertamente y aceptar propuestas sobre los criterios

Negociación

Qué hacemos si la negociación no funciona?

Generemos nuestro M.A.A.N. (B.A.T.N.A.): Mejor Alternativa a un Acuerdo Negociado.

- Generarla previamente al inicio de la Negociación
- Tenerla en cuenta para medir el avance y resultado de las tratativas
- Tener en cuenta la Alternativa de la otra parte. (Investigar sobre la misma)

Ponerla de manifiesto o mantenerla oculta de acuerdo al avance de la negociación.

Negociación

Formalización del Acuerdo

Mantener la misma concentración.

Utilizar conceptos claros y específicos, evitando la ambigüedad.

Cuidar de comprometerse con aquellos aspectos que estamos seguros que podremos cumplir y mantener en el tiempo.

Negociación

Nuestro Objetivo: lograr el mejor acuerdo.

Conducir a un acuerdo sensato

Satisface intereses legítimos de ambas partes –en lo posible–

Resuelve equitativamente los conflictos de intereses.

Perdura

Contempla los intereses de la comunidad

Debe ser eficiente

Debe mantener o mejorar la relación entre las partes

Negociación

¡GRACIAS!

