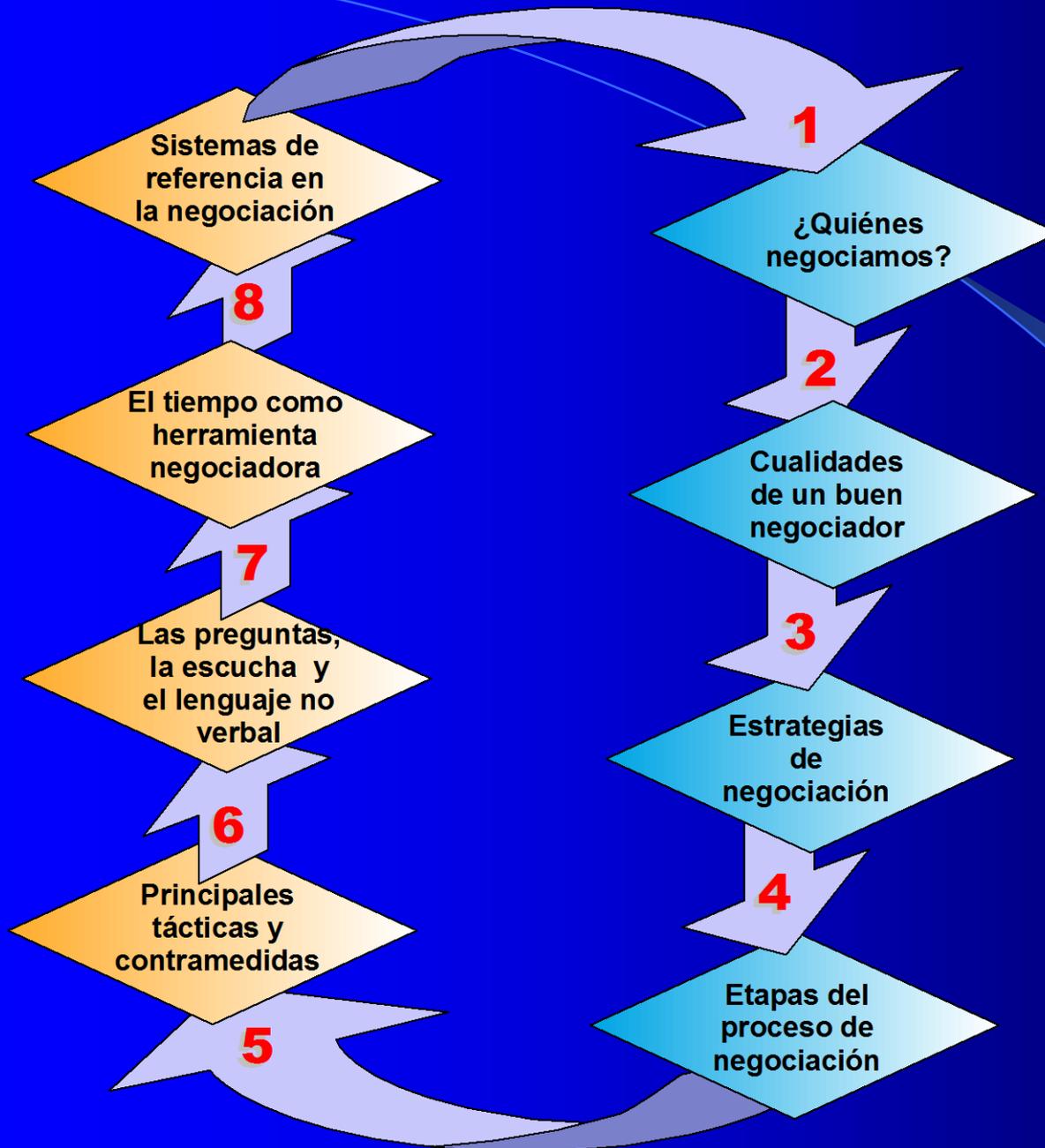


# CLAVES DEL PROCESO DE NEGOCIACIÓN

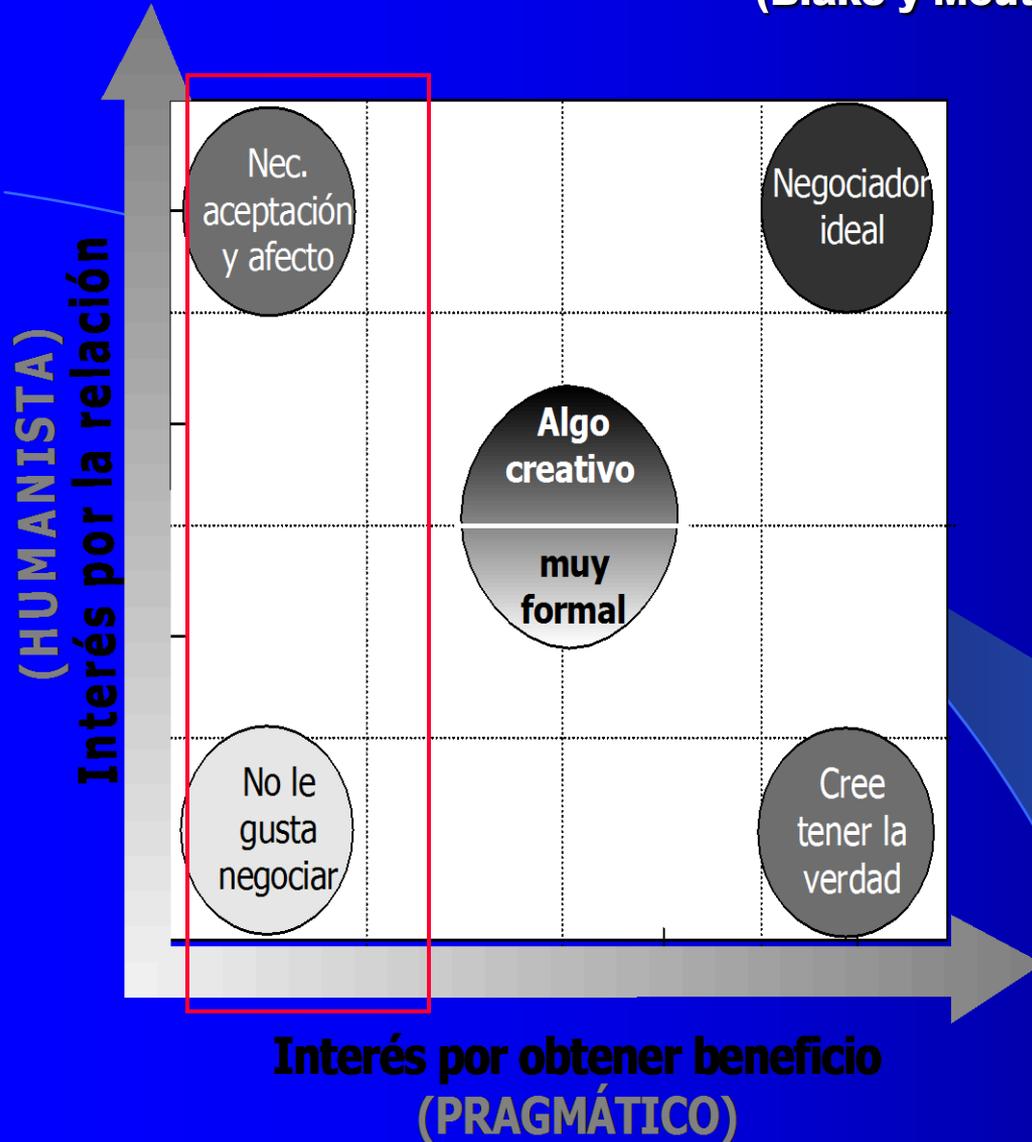
# OBJETIVOS

- **Crear habilidades de autoconocimiento y de conocimiento de la otra parte (LOP) en el proceso de negociación.**
- **Desarrollar y ejercitar las cualidades básicas de un buen negociador**
- **Conocer y ejercitar las estrategias y etapas del proceso de negociación.**
- **Saber utilizar de forma adecuada las principales tácticas y contramedidas de negociación.**
- **Aplicar técnicas de comunicación y manejo del tiempo al proceso de negociación.**
- **Identificar los diferentes sistemas de referencia que actúan en el proceso de negociación.**

# SUMARIO



# ESTILOS SEGÚN EL "GRID" DEL NEGOCIADOR (Blake y Mouton)



**El tipo (1.1)** no le gusta negociar, se siente inseguro. Se ampara más en los preceptos y en las formas que en soluciones válidas para ambas partes.

**Actitud conveniente:** No cargar los argumentos, ser formalista utilizar referencias.

**El tipo (1.9) necesita ser aceptada y querida,** sus estilo se basa en la cooperación pero tiene grandes posibilidades de caer en la ingenuidad. Se comporta más como un amigo del cliente que como un negociador profesional.

**Actitud conveniente:** Establecer una relación amistosa, valorizarlo, destacando sus aportes y aciertos.

# RECURSOS

<b>ANÁLISIS DE LOP</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- <b>Apariencia:</b> No te dejes impresionar por símbolos de estatus y evalúa la personalidad y profesionalidad de LOP.</li><li>- <b>Antipatía/Simpatía:</b> Son estados que no deben desviarte de los objetivos.</li><li>- <b>Expresión corporal:</b> Controla si LOP está nervioso o tranquilo, si finge seguridad, si aparenta poder... o si realmente es una persona plagada de virtudes y segura de sí misma.</li></ul>
<b>INTELIGENCIA EMOCIONAL</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- <b>Ponerse "en los zapatos del otro":</b> esfuérate por comprender sus puntos de vista. Cuanta más información tengas acerca de sus propósitos, más fácil te resultará la negociación.</li><li>- <b>Resaltar las semejanzas:</b> Entre la posición adoptada por LOP y la propia.</li><li>- <b>Minimizar las diferencias:</b> Entre la posición adoptada por LOP y la propia.</li></ul>
<b>PRECISIÓN EN LOS MENSAJES</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- <b>Controlar que lo expresado se comprenda sin ambivalencias.</b> De esta forma se marcan las reglas y se aumenta la autoridad.</li></ul>
<b>IMAGINACIÓN</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- <b>Buscar nuevas posibilidades de enfoque de los problemas:</b> Cuando aparecen puntos de "bloqueo" encontrar un punto de vista distinto para enfocar el problema.</li></ul>

# MÁRGENES DE MANIOBRA

## ZONAS LÍMITES DE NEGOCIACIÓN

VALOR = 100	VALOR = 90	VALOR = 80	VALOR = 70	VALOR = 60
<b>NEGOCIADOR - A / NOSOTROS (OFERENTES - VENEDORES)</b>				
<b>ZONA MAX. UTÓPICA</b>  Ofertamos vender a más de lo que pretendemos para tener margen de maniobra	<b>ZONA LÍMITE IDEAL</b>  Valor máx. que deseamos conseguir. <b>Hacer concesión.</b>  Para B = <b>gano - pierden</b>	<b>ZONA EQUILIBRIO</b>  Banda de acuerdo. Valor medio aceptable para cerrar. <b>VENTA</b>  Para B = <b>gano - ganan CIERRE</b>	<b>ZONA LÍMITE MÍNIMO</b>  Valor mín. a ofertar. <b>Pedir compensación.</b>  Para B = <b>pierdo - ganan</b>	<b>ZONA DE RUPTURA</b>  Supera el umbral mín.. No negociable, perderíamos autoestima.  Para B = <b>pierdo - pierden FRACASO</b>
(+)		<b>MARGEN DE MANIOBRA - A</b>		(-)
(-)		<b>MARGEN DE MANIOBRA - B</b>		(+)
<b>ZONA DE RUPTURA</b>  Supera el umbral mín.. No negociable, perderían autoestima.  Para A = <b>pierdo - pierden FRACASO</b>	<b>ZONA LÍMITE MÁXIMO</b>  Valor máx. a pagar. <b>Pedir compensación.</b>  Para A = <b>pierdo - ganan</b>	<b>ZONA EQUILIBRIO</b>  Banda de acuerdo. Valor medio aceptable para cerrar. <b>COMPRA</b>  Para A = <b>gano - ganan CIERRE</b>	<b>ZONA LÍMITE IDEAL</b>  Valor mín. que deseamos conseguir. <b>Hacer concesión.</b>  Para A = <b>gano - pierden</b>	<b>ZONA MAX. UTÓPICA</b>  Ofertamos comprar a menos de lo que pretendemos para tener margen de maniobra
<b>NEGOCIADOR - B / LOP (DEMANDANTE - COMPRADOR)</b>				
VALOR = 60	VALOR = 70	VALOR = 80	VALOR = 90	VALOR = 100