

TALLER DE NEGOCIACIÓN

MAYO 2017

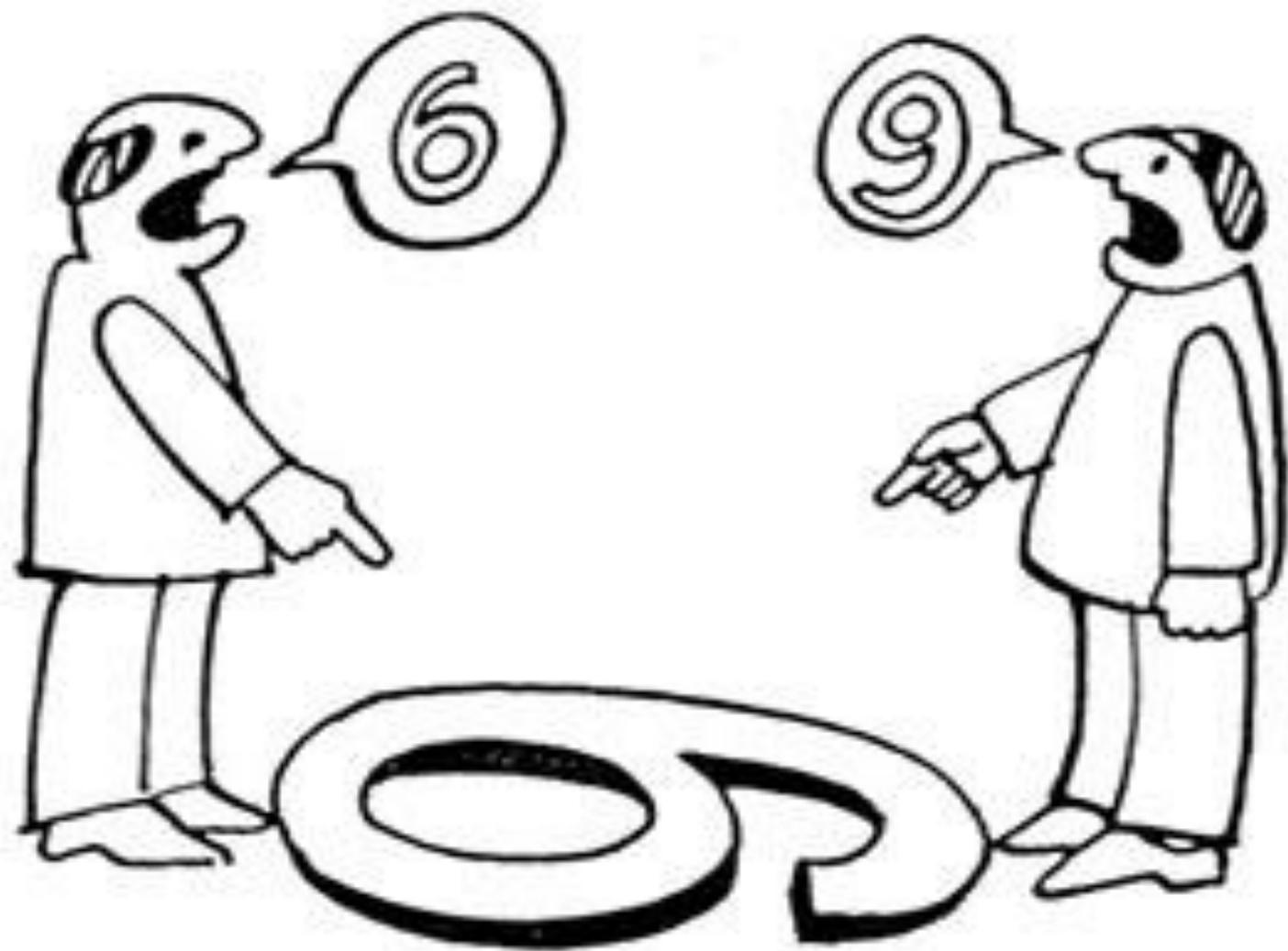
MENDOZA



OBJETIVOS

- Conocer principios y elementos de Negociación
- Brindar herramientas básicas de resolución de conflictos
- Establecer estrategias de negociación cuando la otra parte no quiere negociar en base a principios

HABLEMOS SOBRE EL CONFLICTO



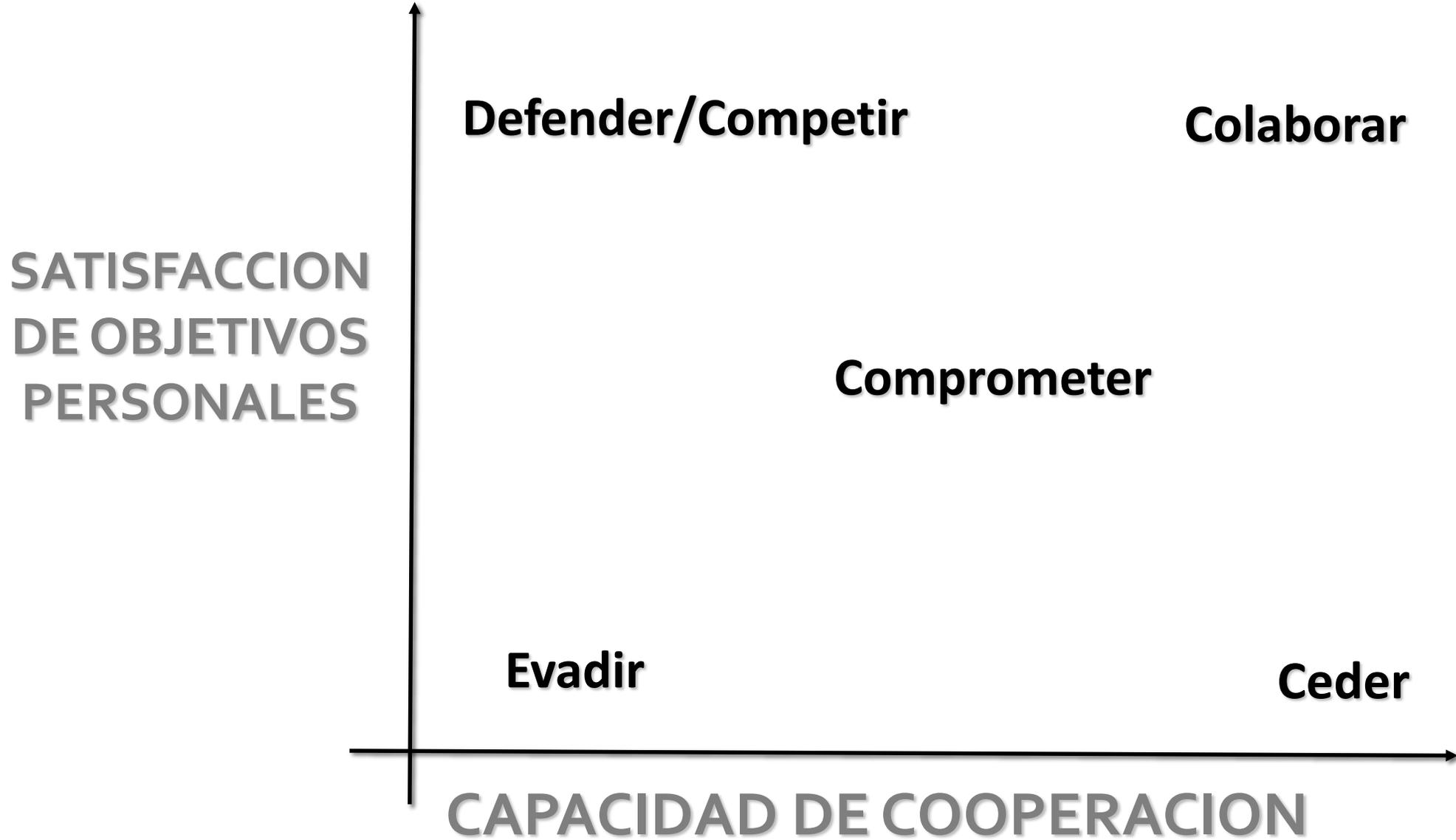
¿Qué es Conflicto?

Pugna **expresada** entre dos o mas partes interdependientes que perciben:

- Objetivos incompatibles
- Recursos Limitados
- Interferencia en logro de objetivos

Hocker Wilmort

Respuestas al Conflicto



Modelos de Negociación

CONCEPTO DE NEGOCIACIÓN

“Es una RELACION en un CONTEXTO determinado, conformada como un PROCESO DE COMUNICACION entre dos o mas PARTES INTERDEPENDIENTES que se encuentran en RELACION DE CONFLICTO y que intentan MUTUA SATISFACCION EN OBTENCION DE BENEFICIOS”

NEGOCIAMOS CUANDO:

- **Debe haber un conflicto de intereses.** Si no hay conflicto, no hay necesidad de negociar.
- **Debe haber algún grado de ambigüedad acerca de la solución correcta.** Si la solución es clara, no hay razón para negociar.
- **Debe haber una oportunidad para hacer concesiones,** y así, llegar a un acuerdo que sea satisfactorio para ambas partes.

¿QUÉ NECESITAMOS PARA NEGOCIAR?

Autoestima

Asertividad

Empatía

Capacidad de
expresión

Creatividad

Sentido crítico

Flexibilidad

Decisión

Compromiso

Humildad

Dimensiones de Negociación

- Del Balcón



Dimensiones de Negociación

- De la Mesa

DURANTE

ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN

- **GANAR - GANAR**

- **GANAR - PERDER**

- **PERDER - PERDER**

- **MODELO INTEGRATIVO**

- **MODELO DE SUMA CERO**

- **MODELO COMPETITIVO**

METODO HARVARD

METODO HARVARD

Inicialmente se basó en cuatro elementos, los cuales sirvieron para establecer los siete elementos de la negociación que Harvard

Las personas: Separe las personas del problema.

Los intereses: Concéntrese en los intereses y no en las posiciones.

Las opciones: Invente opciones de mutuo beneficio.

Los criterios: Insista en usar criterios objetivos.

METODO HARVARD



Figura 6

Estrategias de Penetración de Negociación de Principios

NO Reaccione: Suba al balcón

NO Discuta: Póngase del lado del oponente

NO rechace: Replantee

NO presione : Tienda un puente de oro

NO ataque: Use el poder para educar







Gracias!

LIC. LUCIANA MORALES

ATTIKA TEAM

Lic. LUCIANA MORALES

Luciana.morales86@Gmail.com

Contacto: 261-6005444