



Grupo Méndez, Asesores
de Negocios, S.C.

Y

Unión de Capacitadores,
S.C.



¡¡ Es hora de negociar !!

-
- Todo es negociable
 - La negociación es inherente al ser humano
 - Negociamos siempre y de forma natural
-

-
- La negociación es un proceso
 - mediante el cual dos o más partes interdependientes,
 - cada una con diferentes intereses,
 - tratan de llegar a un acuerdo mutuamente satisfactorio
 - mediante el intercambio de estos
-

-
- En toda negociación hay que ceder “algo” a cambio de “algo”
 - Ese “algo” son los intereses de cada una de las partes
-

Intereses



Intercambio



Negociación

-
- Las partes son personas y por lo tanto impredecibles
 - Cada negociación es distinta ya que depende de las posturas que cada una de sus partes tome
-

Negociador de
éxito

Es flexible

Es analítico

Sabe
improvisar

Esta atento a
su contraparte

Proceso de negociación



Preparación

Desarrollo

Cierre

- Etapa de preparación

- Definir el tipo de negociación

Colaborativa

- Ganar-ganar
- Confianza
- Relaciones a largo plazo

Competitiva

- Ganar-perder
 - Desconfianza
 - Negociaciones aisladas
-

- Etapa de preparación

- Definir el tipo de negociador y su estilo de negociación

- Pares de preferencias C.G. Jung

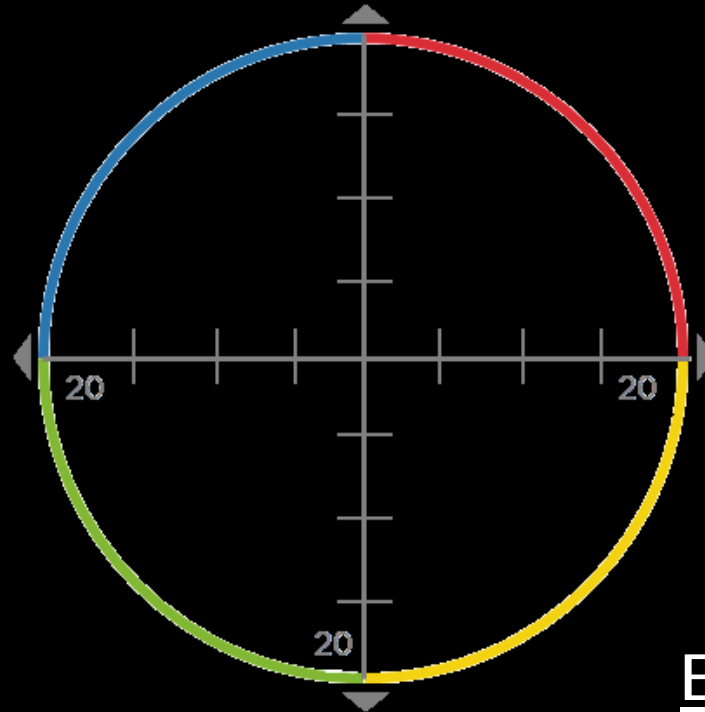
- Racional Vs Emocional

- Introverso Vs Extroverso

- Sensorial Vs Intuitivo

Introverso

Quieto, observador, enfocado
hacia adentro, reservado,
reflexivo, pensativo, cauteloso



Extroverso

Energético, enfoque hacia afuera,
rápido, orientado a la acción,
atrevido



Racional

Formal, impersonal, analítico,
desapegado, objetivo, mental,
competitivo, correcto



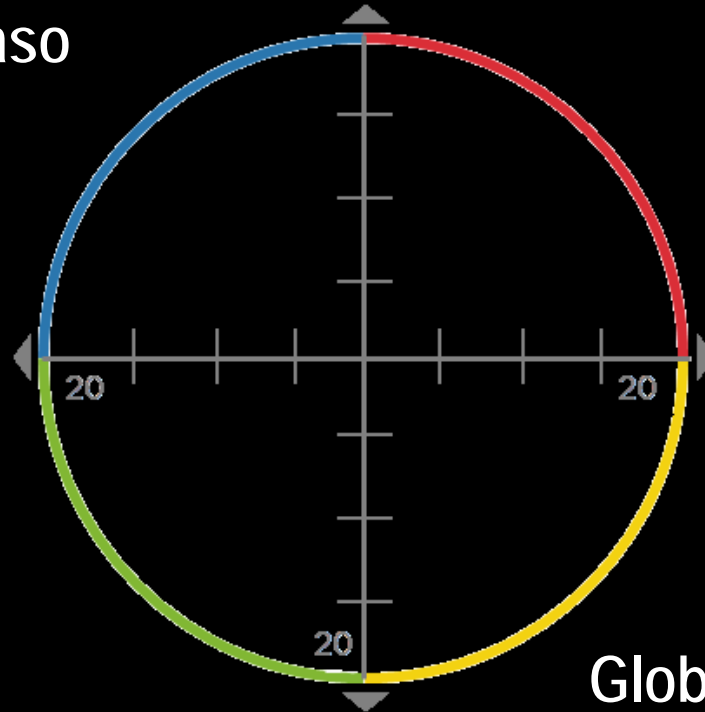
Emocional

Personal, considerado,
subjetivo, cariñoso, armoniosa,
relaciones, moral



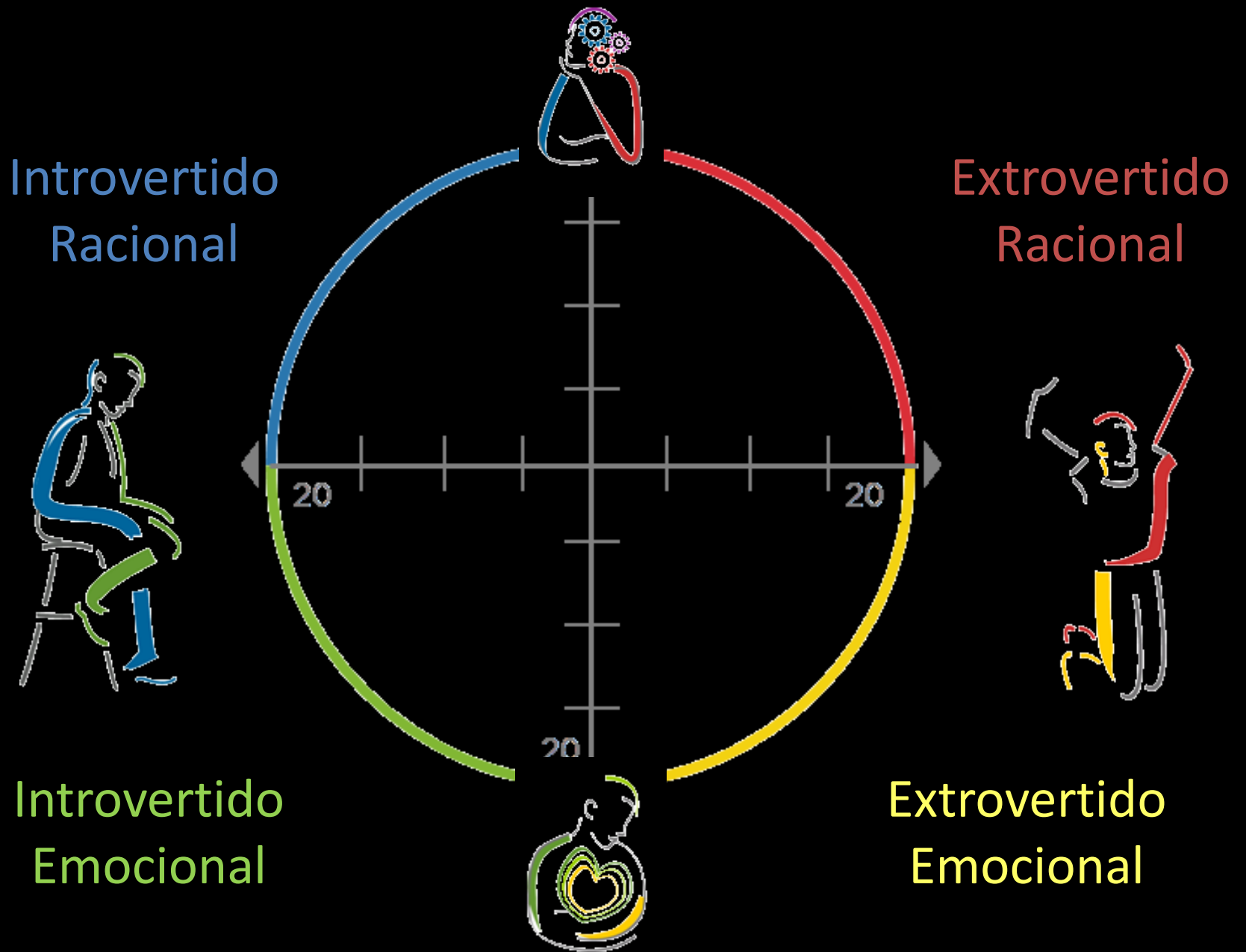
Sensorial

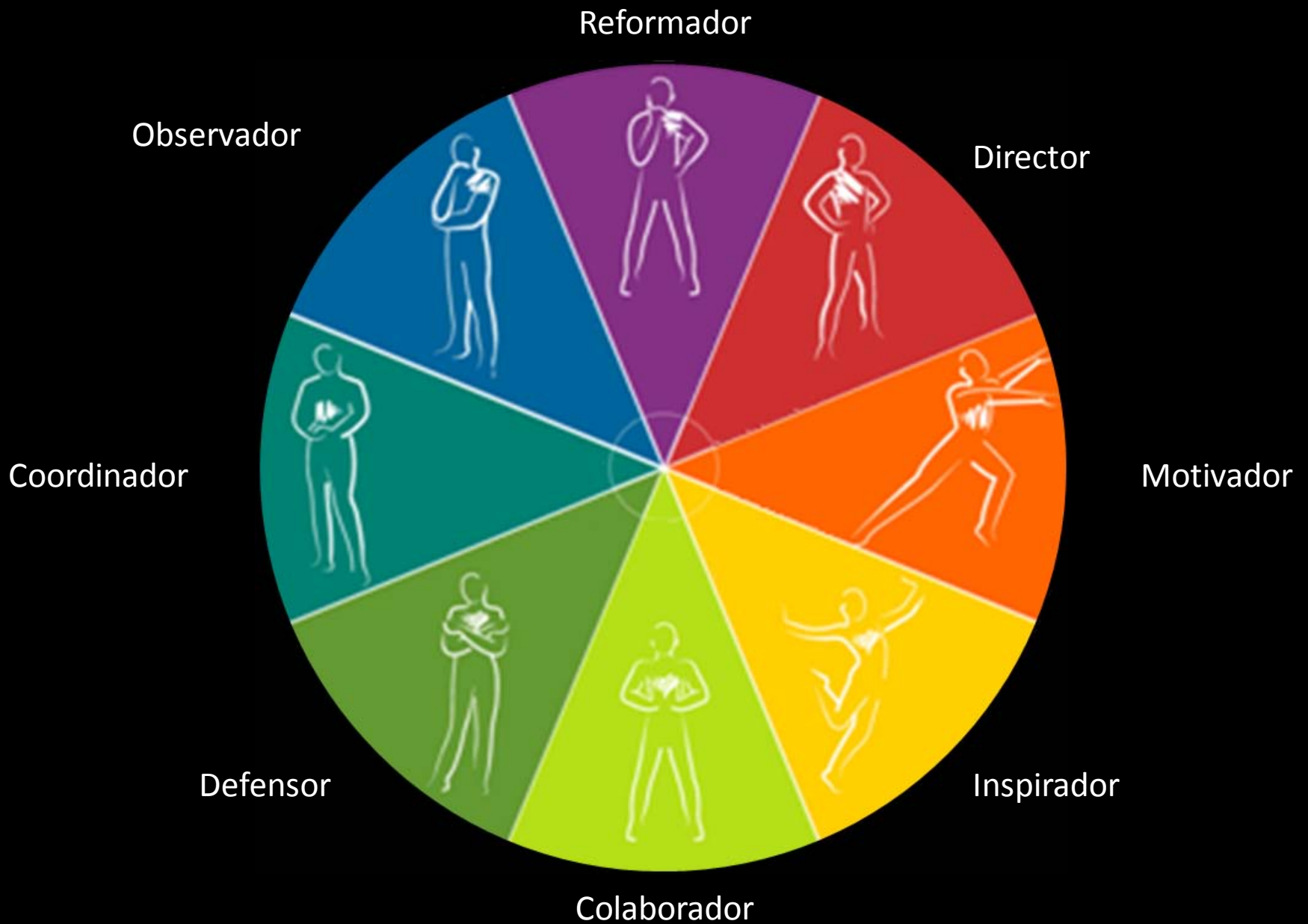
Específico, orientado al presente, realista, persistente, práctico, preciso, basado en hechos, paso por paso



Intuitivo

Global, orientado al futuro, imaginativo, conceptual, abstracto, indirecto, generalidades





- Etapa de preparación

- Definir nuestra oferta

- Conocerla
 - Conocer las necesidades de la contraparte
 - Estimar la relación de poder



Muy
rápido

Muy
barato

Muy
bien
hecho

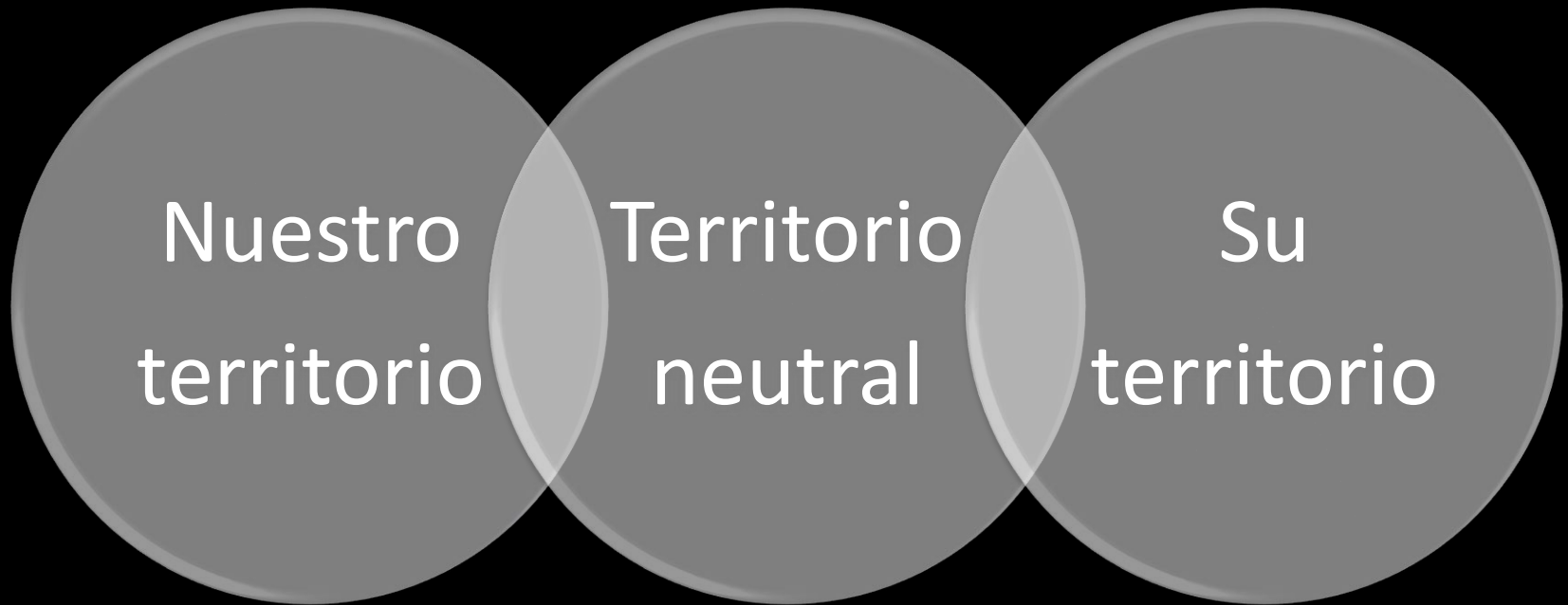
- Etapa de preparación

- Definir con precisión nuestros objetivos



- Etapa de preparación

- Definir el lugar de la negociación



- Aspectos a cuidar

- Buena luz y temperatura agradable

- Acústica

- Amplitud suficiente

- Colocación

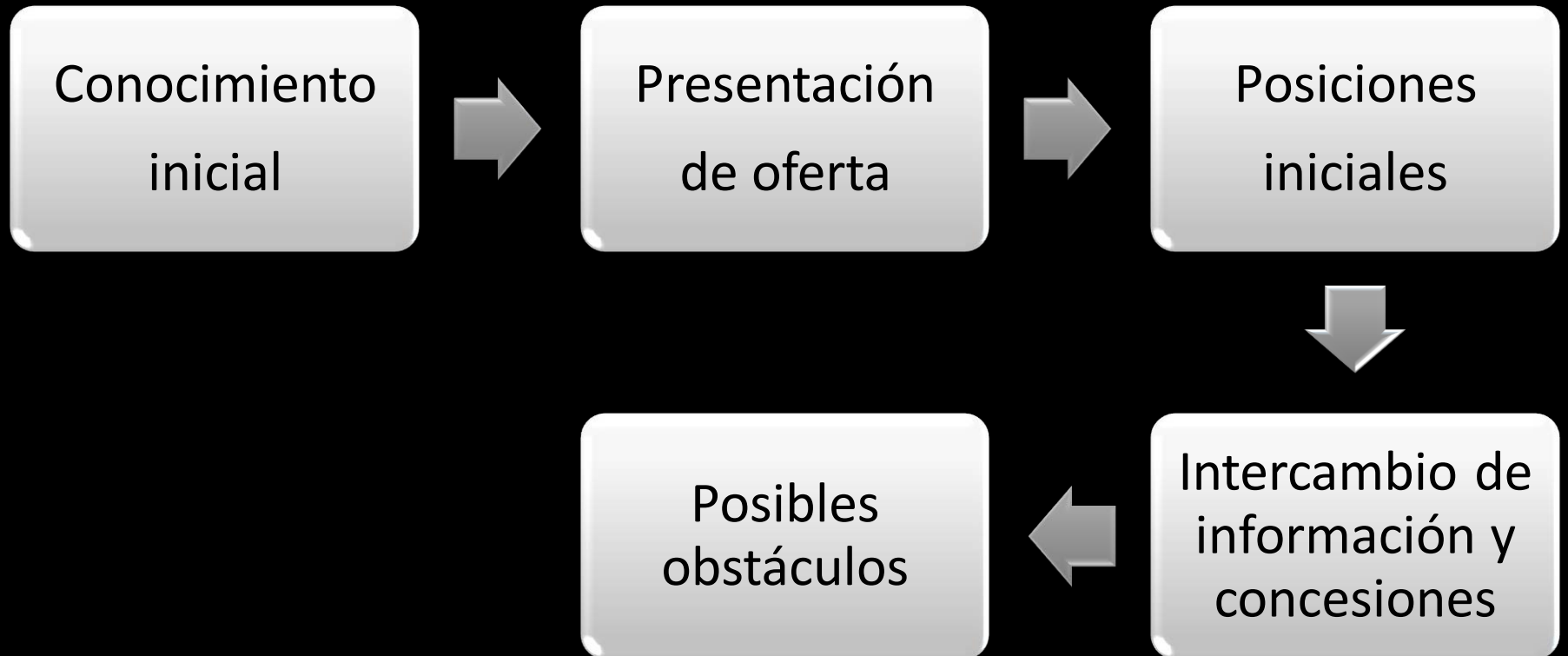
- Material de apoyo

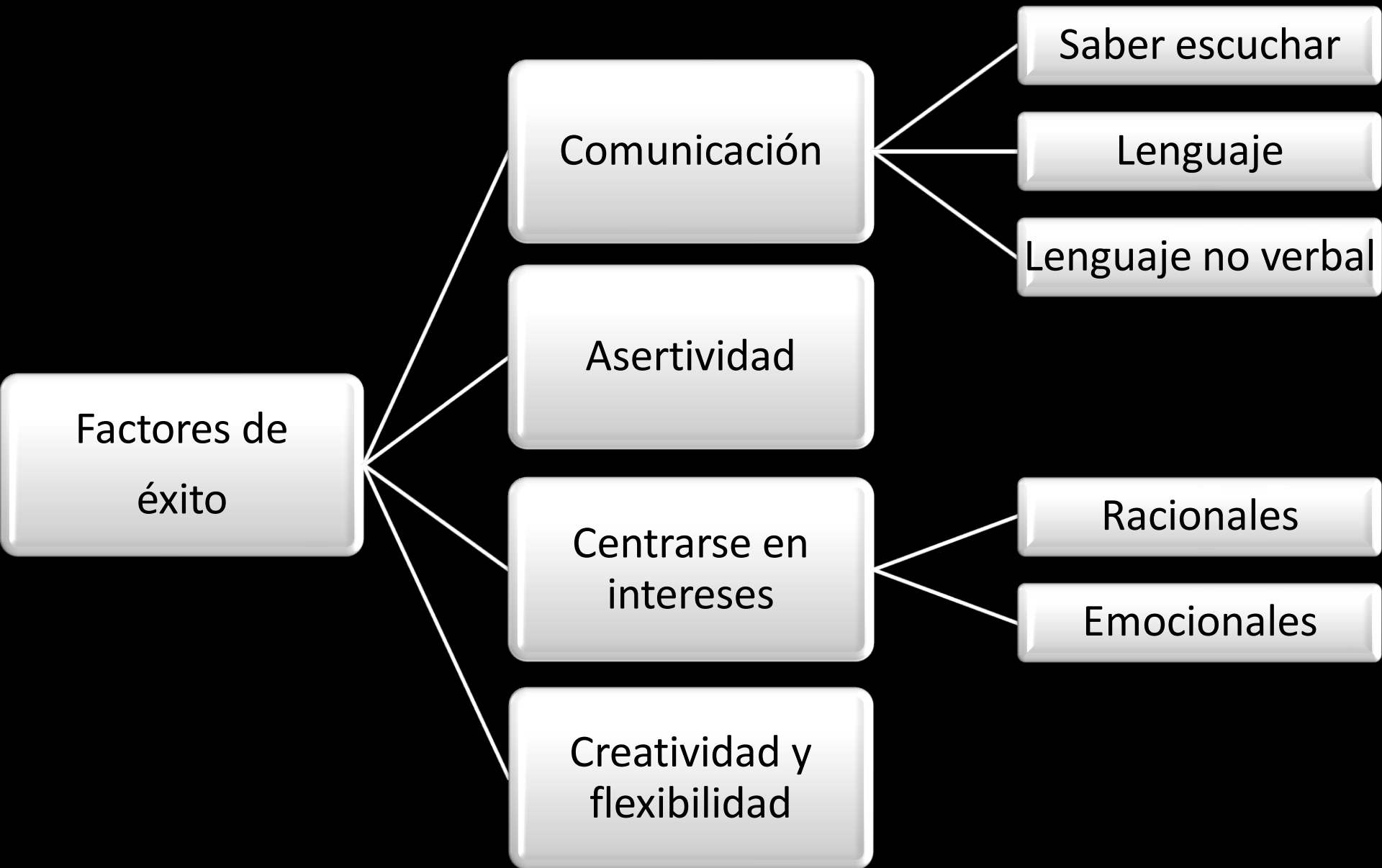
- Etapa de preparación

- Definir el momento para iniciar la negociación

- En función del objetivo y del tiempo que pueda llevar

- Etapa de desarrollo





Etapa de cierre

Acuerdo

Ruptura

Documento

Temporal

Definitiva

La negociación más
difícil...

-
- Debemos negociar con nosotros mismos, antes siquiera de abordar cualquier negociación con otros
-

-
- Negociar con uno mismo es muy difícil por que no hay “otro”
 - Y las emociones juegan un papel crítico
-

-
- Negociar con uno mismo es un proceso de interacción interior
 - en el que dos o más opciones personales,
 - en conflicto o no,
 - son contrastadas mediante un método que hace aflorar la mejor,
 - enriquecida en el propio proceso
-

-
- Los asuntos que merecen una negociación rigurosa con nosotros mismos tienen consecuencias personales importantes
-

- Preparación

- Conocerse a uno mismo

- Identificar las emociones que nos ayudarán o entorpecerán el proceso

- Planificar la negociación, preferiblemente lejos de su entorno habitual



-
- Etapa 1. Definir quienes van a negociar
 - Descripción de las “partes” que intervienen
 - Los “yoes” que sostienen una opinión distinta
 - Yo blanco: Su planteamiento es claro
 - Yo azul: Su planteamiento es difícil de entender
 - Puede haber más opciones
-

-
- Etapa 2. Las presiones externas
 - Aquellas personas a quienes el resultado de nuestra negociación afecta
 - No negocian pero influyen mucho en una negociación
 - Tienen objetivos, intereses y emociones
-

-
- Etapa 3. Los objetivos y emociones
 - Los objetivos de nuestros “yoes” y de las presiones externas
 - A corto, mediano y largo plazo
 - Los hay visibles y ocultos
 - También acertar en encontrar cuáles son todas las emociones que actúan en los que intervienen
-



-
- Etapa 4. Los intereses diferentes y las posiciones
 - Los intereses son la materia prima
 - Los yoes azul y blanco tienen intereses diferentes, de distinta importancia para cada uno de ellos
 - Los acuerdos en negociación se consiguen intercambiando intereses diferentes entre los yoes
 - Las posiciones son lo contrario de los intereses es lo que nos gustaría hacer si estuviéramos solos
-

- Etapa 5. El ANA de la negociación

- La alternativa en caso de que NO lleguemos a un acuerdo con nosotros mismos
 - Si hay varias, hay que elegir las mejores de cada yo
 - En ocasiones puede ser mejor que la propia negociación
 - Puede representar una alternativa más cómoda
-

- Etapa 6. La equidad

- Ambas partes, azul y blanco, coinciden en que el acuerdo es justo para ambos
- Los acuerdos tienen que ser duraderos

-
- Etapa 7. Relaciones y comunicación con uno mismo
 - Autoengaño: podemos ser unos grandes desconocidos de nosotros mismos
 - Somos complejos: no ceder a la tentación de autoanálisis simplistas
 - La diferencia entre reclamar valor y crearlo es innata en cada persona
-

– Estilos de negociación

- Los reclamadores son vulnerables por su falta de capacidad para crear y su codicia
- Los creadores son vulnerables a los reclamadores, en su afán creativo bajan la guardia

- Etapa 8. Acción

- Opciones

- Acuerdo entre yoes

- Decisión

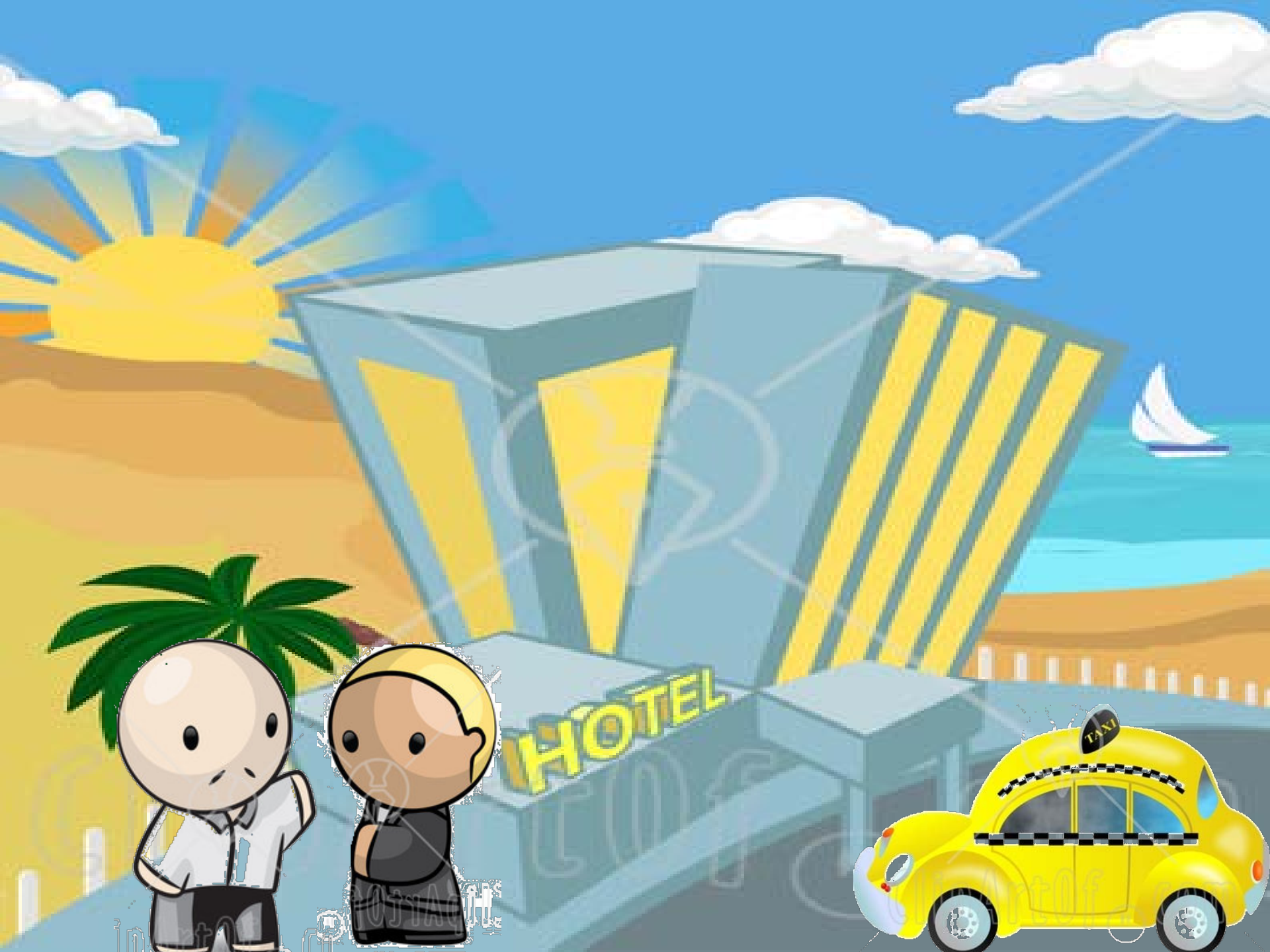
- Compromiso final









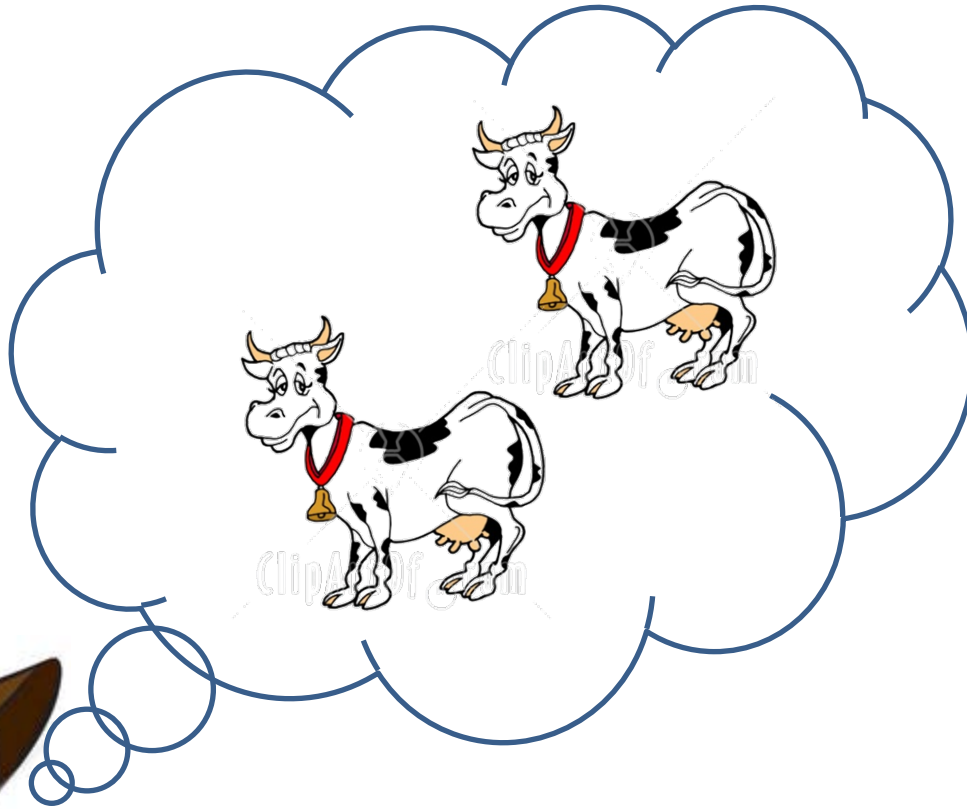


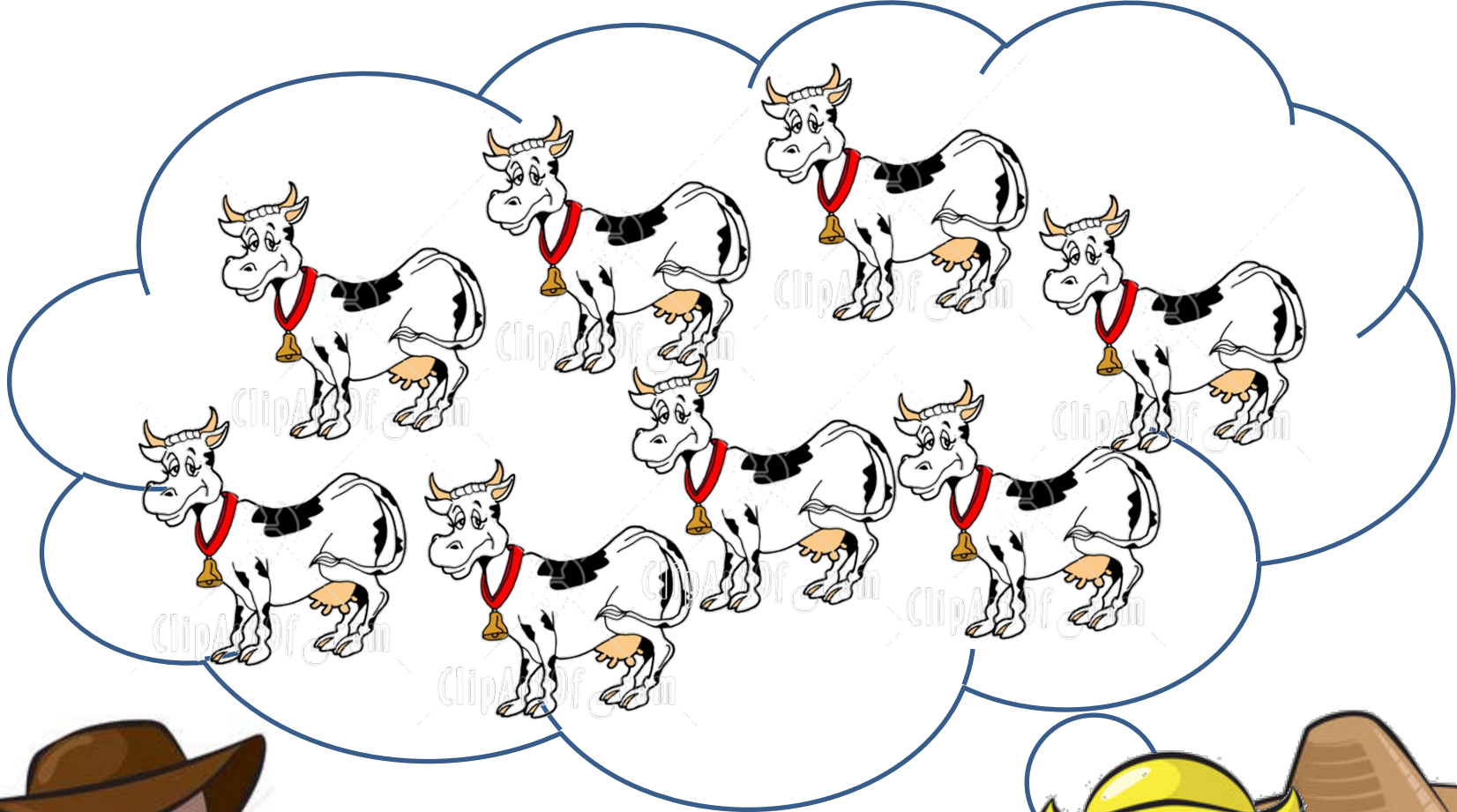


lipa.com

more.com









www.grupomendez.com