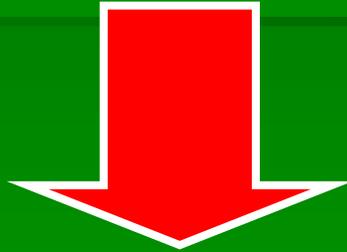


•TEORÍA Y PRÁCTICA DE LA NEGOCIACIÓN

Lic. Maria R. Cerrudo

•ORGANIZACIONES:

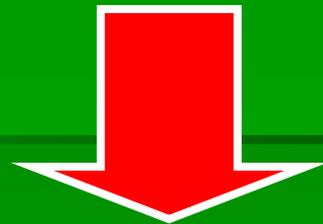


Un problema a explicar

(Crozier)

- **REGLAS:**

No controlan la totalidad de los aspectos de una organización



ZONAS DE INCERTIDUMBRE

• **ACTORES:**



Margen de libertad

- **NEGOCIAR:**



Tratar un tema con miras a alcanzar un acuerdo.

(Aún cuando el trato no se alcance, se habrá negociado)

• **NEGOCIAR:**

- **Es una forma básica de conseguir lo que se quiere de otros.**
- **Es una comunicación en dos sentidos, designada para llegar a un acuerdo cuando usted y la otra parte tienen algunos intereses en común y otros opuestos.**

(Fisher y Ury)

• **NEGOCIACIÓN:**

- **Hacer que el conflicto funcione de manera que las partes inviertan todas sus capacidades y recursos imaginativos para proporcionar a la otra parte un conjunto de beneficios que ninguno de los dos obtendría si el otro no estuviera presente.**

(Jandt y Gillette)

•NEGOCIACIÓN

▪Es la actividad dialéctica en la cual las partes que representan intereses discrepantes se comunican e interactúan influenciándose recíprocamente, para lo cual utilizan tanto el poder, como la disposición que pueda existir para aceptarlo (sometiéndose, subordinándose o aceptándolo), con el fin de arribar a un acuerdo mutuamente aceptado que configura, desde entonces, un objetivo común en cuyo logro las partes se comprometen.

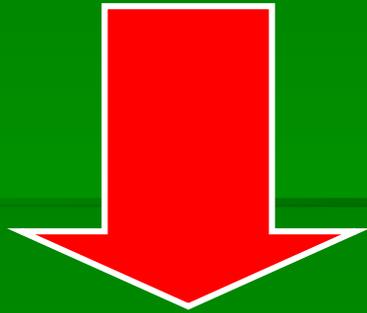
(Aldao Zapiola)

•APTITUDES DESEABLES EN LOS NEGOCIADORES:



- Anticipadores
- Estratégicos
- Creativos
- Emprendedores
- Cultura flexible
- Pacientes

- **CONTENIDO
DE LA NEGOCIACIÓN:
(materia negociable)**



¿Qué se negocia?

• INTERCAMBIABILIDAD:



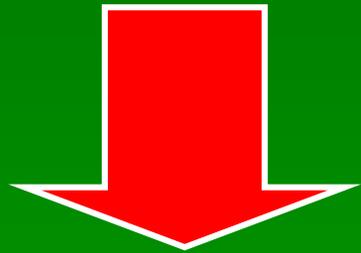
- Los objetos que constituyen el contenido de la negociación deben ser *intercambiables*, para lo cual deben ser *diferentes* entre sí.

• LUGAR DE LA NEGOCIACIÓN:



- Es importante y necesario ***conocer el terreno*** donde se va a actuar, y siempre es beneficioso ***elegirlo***

• **MODELOS de NEGOCIACIÓN:**



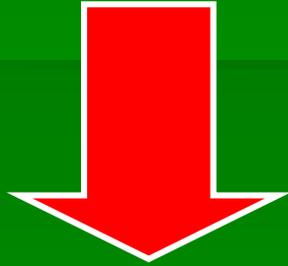
**Aquellos tipos que constituyen
estilos de negociación específicos,
y que, al tener características
propias se diferencian entre sí.**

• **MODELOS de NEGOCIACIÓN:**



- 1. Competitivo**
- 2. Cooperativo**

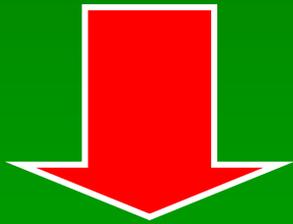
• **MODELO COMPETITIVO:**



- **Ganar a toda costa**
- **Juego de suma cero**
- **“Vale todo”**

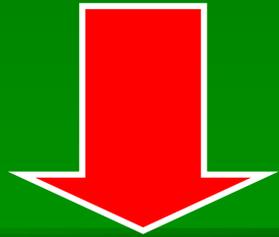
• **MODELO COMPETITIVO**

ASPECTOS ESTRATÉGICOS y TÁCTICOS:



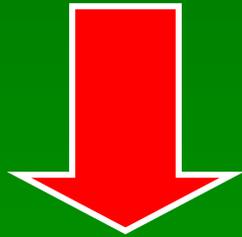
- **Posiciones iniciales extremas**
- **Autoridad limitada**
- **Tácticas emocionales**

• **POSIBLES ACCIONES FRENTE A UN NEGOCIADOR COMPETITIVO:**



- **Abandonar la negociación**
- **Aceptar la situación**
- **Modificar la situación**

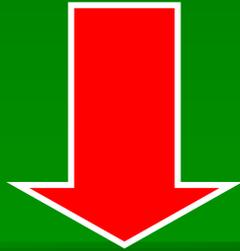
• **MODELO COOPERATIVO:**



- **Ganar - ganar**

• **MODELO COOPERATIVO**

ASPECTOS ESTRATÉGICOS y TÁCTICOS:



- **Lograr confianza mutua**
- **Lograr compromiso de la
contraparte**
- **Controlar al adversario**

• **MODELO NEGOCIAR SIN CEDER**

MÉTODO:



■ RESUELVE PROBLEMAS NO BASÁNDOSE EN EL REGATEO



- 1. Separe las personas del problema**
- 2. Céntrese en los intereses, no en las posiciones**
- 3. Genere alternativas para el beneficio mutuo**
- 4. Facilite la toma de decisiones del oponente**
- 5. Insista en criterios objetivos**

Muchas Gracias.

Lic. María Cerrudo