

# •TEORÍA Y PRÁCTICA DE LA NEGOCIACIÓN

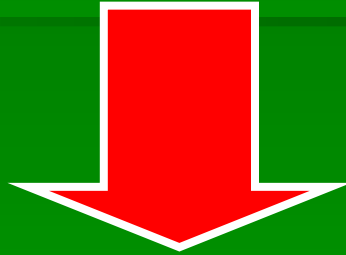
---

---

---

Lic. Maria R. Cerrudo

# •ORGANIZACIONES:

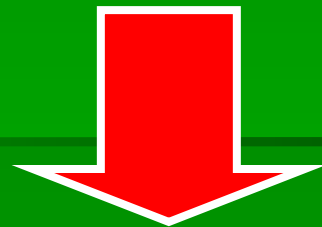


**Un problema a explicar**

**(Crozier)**

- **REGLAS:**

**No controlan la totalidad de los aspectos de una organización**



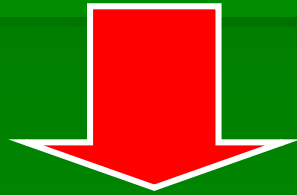
**ZONAS DE INCERTIDUMBRE**

# •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)

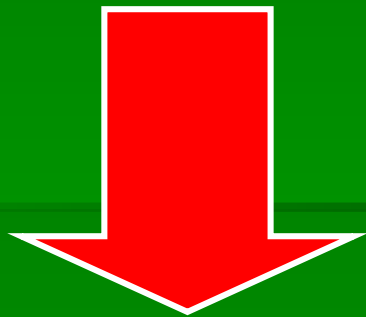


# •APTITUDES DESEABLES EN LOS NEGOCIADORES:



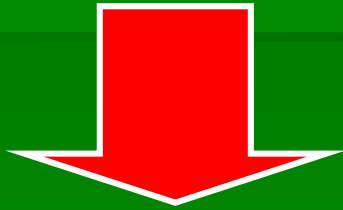
- Anticipadores
- Estratégicos
- Creativos
- Emprendedores
- Cultura flexible
- Pacientes

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



**¿Qué se negocia?**

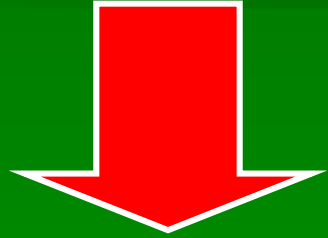
# • INTERCAMBIABILIDAD:



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

# • LUGAR DE LA NEGOCIACIÓN:

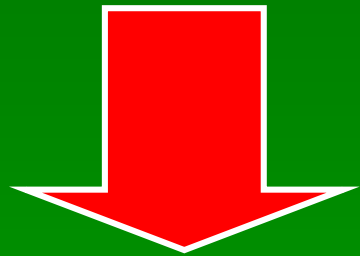
---



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

# • **MODELOS de NEGOCIACIÓN:**

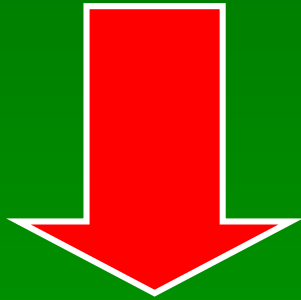
---



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

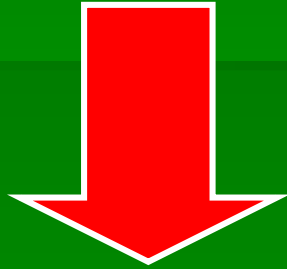
# • **MODELOS de NEGOCIACIÓN:**

---



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

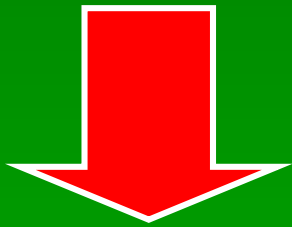
# • **MODELO COMPETITIVO:**



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

# • **MODELO COMPETITIVO**

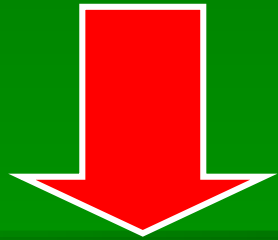
## **ASPECTOS ESTRATÉGICOS y TÁCTICOS:**



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



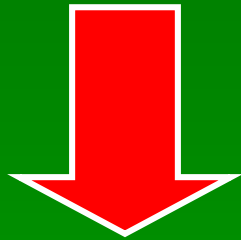
# • **POSIBLES ACCIONES FRENTE A UN NEGOCIADOR COMPETITIVO:**



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

# • **MODELO COOPERATIVO:**

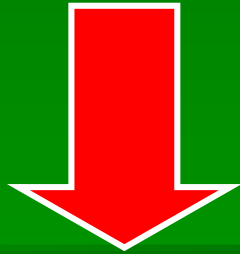
---



- **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**