

Monta tu Negocio

De la idea al plan concreto

Negociación

Diseño y facilitación:
Juan Ernesto Giménez Á.
@JuanErnesto008

CONFLICTO

CONFLICTO

Elemento cosustancial al desarrollo cotidiano del ser humano y se hace presente en las relaciones que este establece en el ámbito familiar, social, laboral, etc., espacios donde se pueden enfrentar individuos, grupos, organizaciones sociales o naciones.

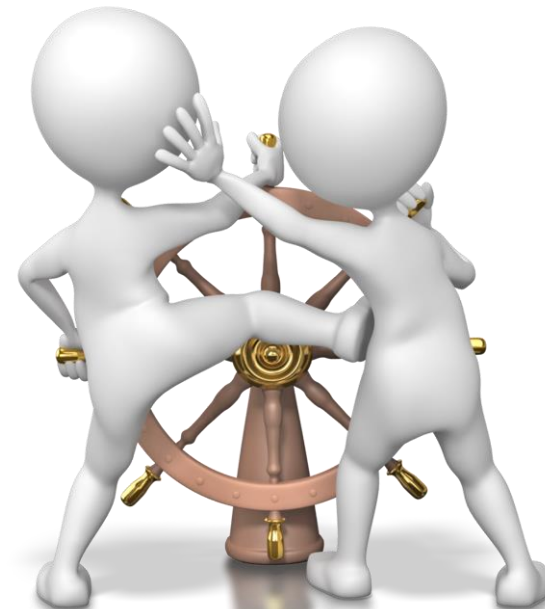
Divergencia percibida de intereses o creencias, que hace que las aspiraciones corrientes de las partes no puedan ser alcanzadas simultáneamente.

Pruitt y Rubbin



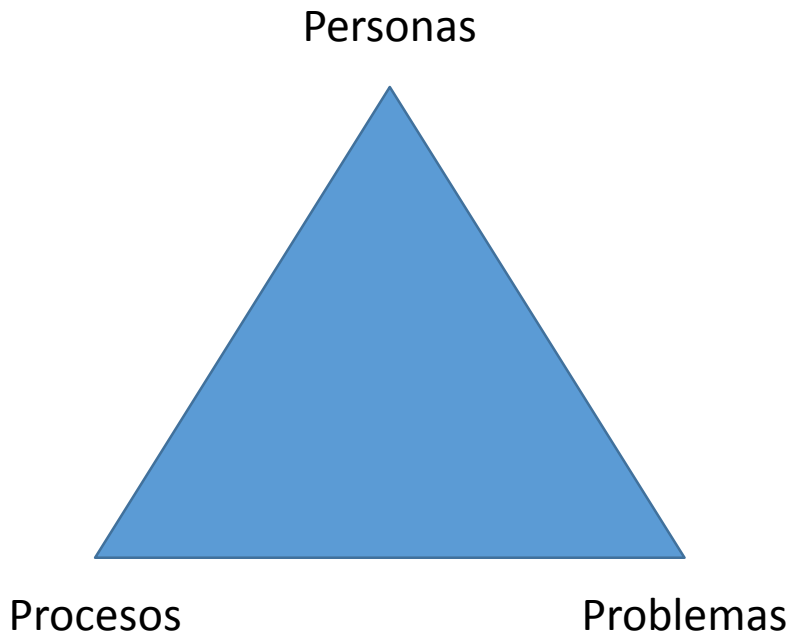
CONFLICTO

- El contexto del conflicto es el de las interacciones de los individuos y los sistemas sociales en cuyo seno vive.
- El conflicto en sí mismo no es ni malo ni bueno.
- En el conflicto están presentes el sentir, el pensar y el hacer.
- En ocasiones el conflicto es asociado con agresión, pero no todo conflicto es agresivo.
- Existen conflictos que deliberadamente son agresivos y otros que no lo son.



CONFLICTO

COMPONENTES



cultura
poder
información
recursos
comunicación

CONFLICTO

ESPECTRO DEL CONFLICTO



NEGOCIACIÓN

NEGOCIACIÓN

Negociar es la actividad que despliegan dos o más partes cuando, a pesar de tener intereses en conflicto, poseen también una zona de conveniencia mutua donde las diferencias pueden resolverse.

(Escandón, 2000)

Vincula a dos o más actores interdependientes que enfrentan divergencias y que en vez de evadir el problema o llegar a una confrontación, se entregan a la búsqueda conjunta de un acuerdo, de solución, de arreglo.

Añez (2002)



NEGOCIACIÓN

Compromiso simple: Es la solución mínima. Nadie obtiene la satisfacción total de sus objetivos.

Concesiones mutuas: Solución superior al compromiso. Búsqueda del equilibrio en la mayoría de los puntos en la negociación. Requiere creatividad por parte de los negociadores.

Adjudicaciones de contrapartidas: Se crean nuevos elementos negociables, ampliando el objetivo inicial de la negociación.

Creación de nuevas alternativas: El antiguo problema se transforma en uno más adecuado para ofrecer una solución.



NEGOCIACIÓN

ESTRATEGIAS PARA RESPONDER AL CONFLICTO

- Confrontar
- Ceder
- Resolver el problema
- Retirarse
- No hacer nada



NEGOCIACIÓN

INTERACCIÓN ENTRE ESTILOS

	CONFRONTAR	CEDER	RESOLVER EL PROBLEMA
CONFRONTAR	Estancamiento 80% de las veces	El negociador competitivo gana 80% de las veces	El negociador competitivo gana solo si puede resolver
CEDER	Alcanzan acuerdo 90% de las veces		Rápida solución, ganar - ganar
RESOLVER EL PROBLEMA			Rápida solución, ganar - ganar

NEGOCIACIÓN

FUERZAS DE LA NEGOCIACIÓN

PODER
INTERESES
POSICIONES



NEGOCIACIÓN

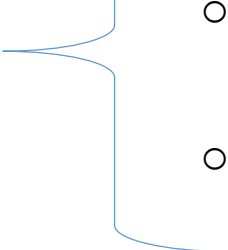
CLASIFICACIÓN SEGÚN EL ESTILO DEL NEGOCIADOR

- Estilo de negociación dura: Basada en posiciones.
- Estilo de negociación blanda: Basada en el mantenimiento de las relaciones.
- Estilo de negociación basada en intereses y principios (Modelo Harvard)



NEGOCIACIÓN

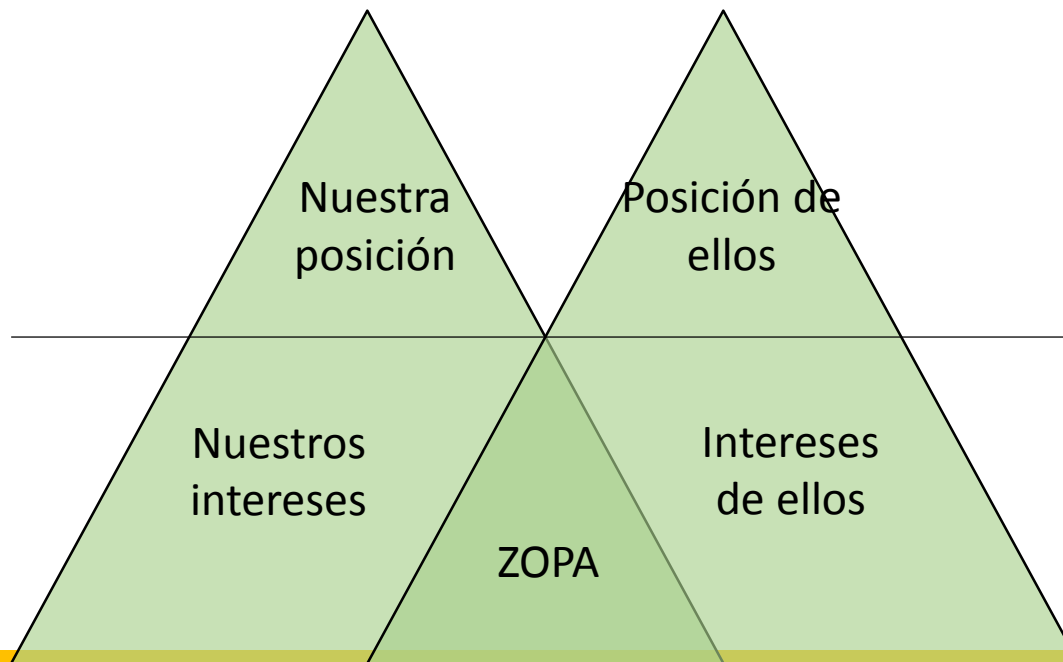
NEGOCIACIÓN BASADA EN PRINCIPIOS

- Separar las personas del problema.
 - Centrarse en los intereses y no en las posiciones.
 - Generar opciones para beneficio mutuo.
 - Insistir en criterios objetivos.
- 
- Los negociadores son personas
 - La sustancia y la relación

PERCEPCIÓN – EMOCIÓN - COMUNICACIÓN

NEGOCIACIÓN

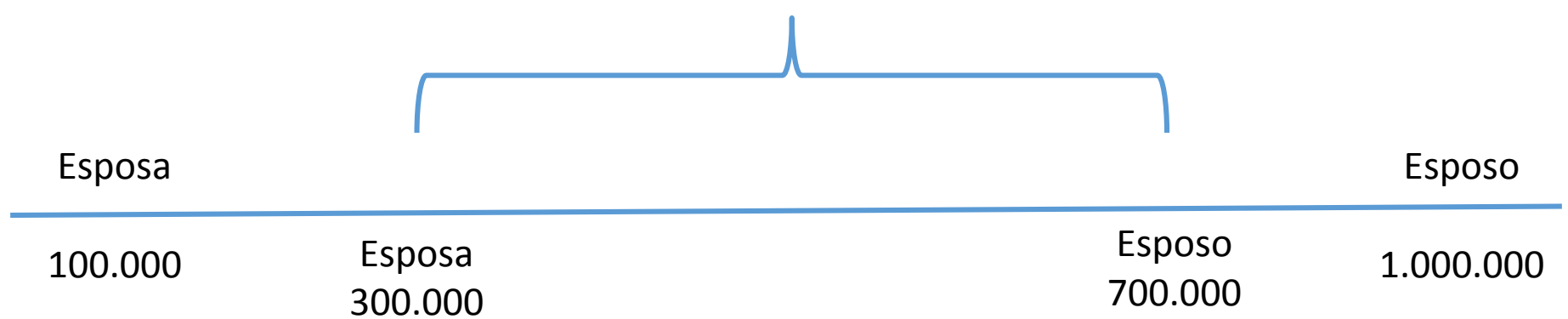
NEGOCIACIÓN EN BASE A INTERESES



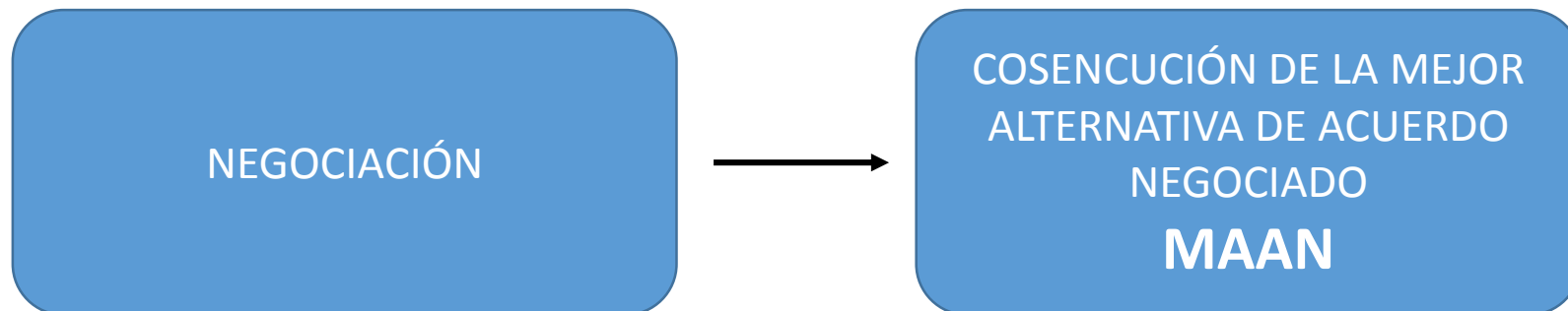
NEGOCIACIÓN

Ingreso familiar:
1.100.000

Zona de acuerdo posible
gastos comunes/ahorro familiar: 500



NEGOCIACIÓN



NEGOCIACIÓN

ENCONTRAR SU MAAN

- Lista de alternativas posibles si no se alcanza un acuerdo.
- Fortalecer las alternativas más atractivas y hacerlas prácticas.
- Seleccionar tentativamente la mejor alternativa.
- Mientras mejor es la MAAN más fuerte es la defensa de nuestros intereses.

CONSIDERAR EL MAAN DE SU CONTRAPARTE

- Conocer el MAAN de la otra parte otorga ventaja.
- Si el MAAN de ambas partes es muy bueno el mejor acuerdo puede ser no llegar a ningún acuerdo, o continuar negociando.



NEGOCIACIÓN

“Ojo por ojo,
quedaremos todos
ciegos.”

Mahatma Gandhi

