

LOS 10 PASOS PARA UNA NEGOCIACIÓN EFECTIVA

Ponente : Manuel Herrero Lopez.
Sinergias Globales

LinkedIn search bar: Buscar

Inicio Mi red Empleos Mensajes

Holded Software Online - Software de Facturación y Contabilidad en la Nube ¡Regístrate!

Manuel Herrero Lopez
CEO en Sinergias Globales. Consultor y formador Sevilla y alrededores · [Información de contacto](#)

Sinergias Globales
Universidad De Sevilla



<http://www.sinergiasconmanuelherrero.es/>



<https://www.sinergiasglobales.es/>

OBJETIVOS:

- Facilitar a los participantes las habilidades y técnicas para desarrollar una negociación efectiva.
- Potenciar las estrategias colaboradoras y de Ganar/Ganar en cualquier tipo de situación negociadora.

¿Qué es negociar?

“La negociación es un medio básico de conseguir de los demás aquello que usted desea. Es una **comunicación** de ida y vuelta diseñada para **alcanzar un acuerdo**, cuando usted y la otra parte **comparten algunos intereses** y tienen otros que son opuestos entre sí”

Roger Fisher Harvard Business School

Negociar es la actividad mediante la cual las dos partes tratan de satisfacer sus necesidades, con imaginación, mejorando la propia posición y sistema de valores, dando lugar a un acuerdo que es un nuevo valor



Ramón Montaner

¿Qué es negociar?

La negociación es un proceso metódico y en alguna forma racional y emocional, que permite a dos partes llegar a un acuerdo negociado, en donde las dos partes reciben a cambio beneficios que satisfacen las necesidades de las partes.



Las negociaciones ocurren por :

- Para acordar cómo compartir o dividirse un recurso limitado, como un terreno ,una propiedad, o tiempo
- Para crear algo nuevo que ninguna parte puede hacer por sí sola.
- Para resolver un problema o disputa entre las partes.

Entonces....

- ¿Todo es negociable?
- ¿La negociación busca realmente crear valor para las dos partes?
- ¿Qué es negociar y que es vender ?
- ¿La negociación de éxito es la que beneficia ambos?



Preparación en la negociación



- 1.- Identificar partes y evaluar el poder
- 2.- Fijar objetivos
- 3.- Definir modelo
- 4.- Definir estrategia
- 5.- Definir MiniMax

Desarrollo en la negociación



6.- Estilo de Negociación

7.- Desarrollo de la negociación

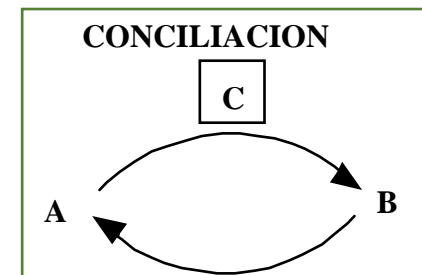
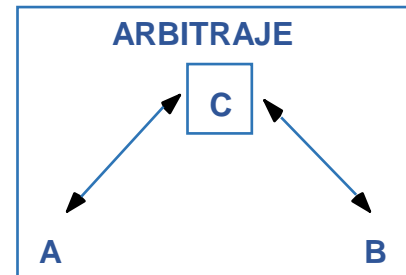
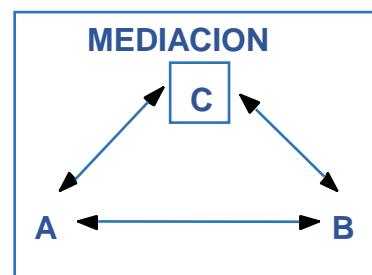
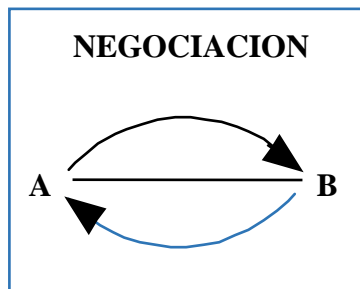
8.- Si la otra parte es... Casuística

9.- Nuestra comunicación

10.- Análisis del acuerdo

1.- Identificar partes : El marco de la negociación

- ¿Existe la obligación de negociar?
- ¿Es una relación de poder negociador?
- ¿Es una relación de intereses en busca del equilibrio?
- ¿Existen diversas presiones a nivel interno y externo, algunas veces no controlables?
- ¿Esquemas mentales que limitan a los participantes?
- ¿Suele existir una normativa que limita las posibilidades?



Evaluar el poder : ¿Quién tiene la posición de poder?

- Cuando se ofrece.
 - La situación de posición suele ser débil para el vendedor.
 - Suele ser fuerte cuando se conoce una necesidad no satisfecha.
 - A mayor valor , mejor posición.
- Cuando se demanda.
 - La subasta invita a una posición débil, solo superada por valor precio.
 - La demanda en clientes fidelizados invita a una negociación constante.



2. Fijarse Objetivos

1. ¿Sabes lo que quieres?

Definir tus objetivos es parte de tu éxito.



2. Tres cosas a tener en cuenta:

Qué es innegociable, qué deseable y qué razonable.

3. ¿Qué alternativas tienes y la parte contraria?

Lo importante en una negociación no es lo que pides, sino qué alternativas tienes a lo que pides. Si estás presionado económica, temporal, o emocionalmente, estas en peores condiciones y probablemente lo que te ofrezcan lo tengas que aceptar...

Objetivos

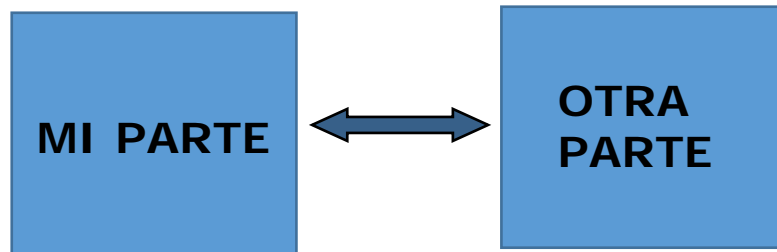
Innegociable
Deseable
Razonable

POSICION
DEBIL **FUERTE**

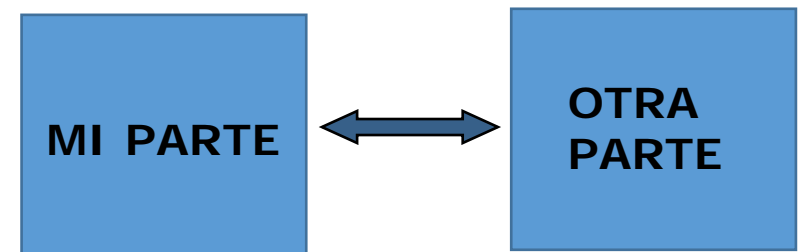
	Innegociable Deseable Razonable	POSICION DEBIL FUERTE
•		
•		
•		
•		
•		
•		
•		
•		
•		
•		
•		
•		
•		
•		

3.-Definir el Modelo de negociación

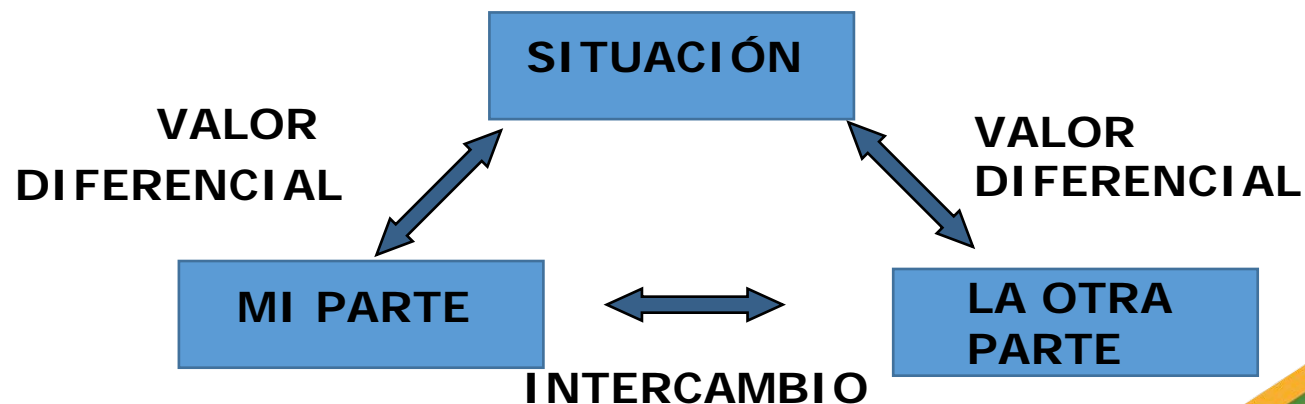
POR POSICIÓN



POR PRINCIPIOS



POR SITUACIÓN



4.-Estrategias posibles

Negociación cooperativa

- Es aquella en la que los negociadores manifiestan deseos de llegar a un acuerdo beneficioso para ambos y una alta cooperación. La máxima principal es el respeto por el beneficio mutuo.
- Ejemplos de negociaciones cooperativas se dan entre proveedores y clientes en los que **la relación en el tiempo es más importante** que la ganancia a corto plazo



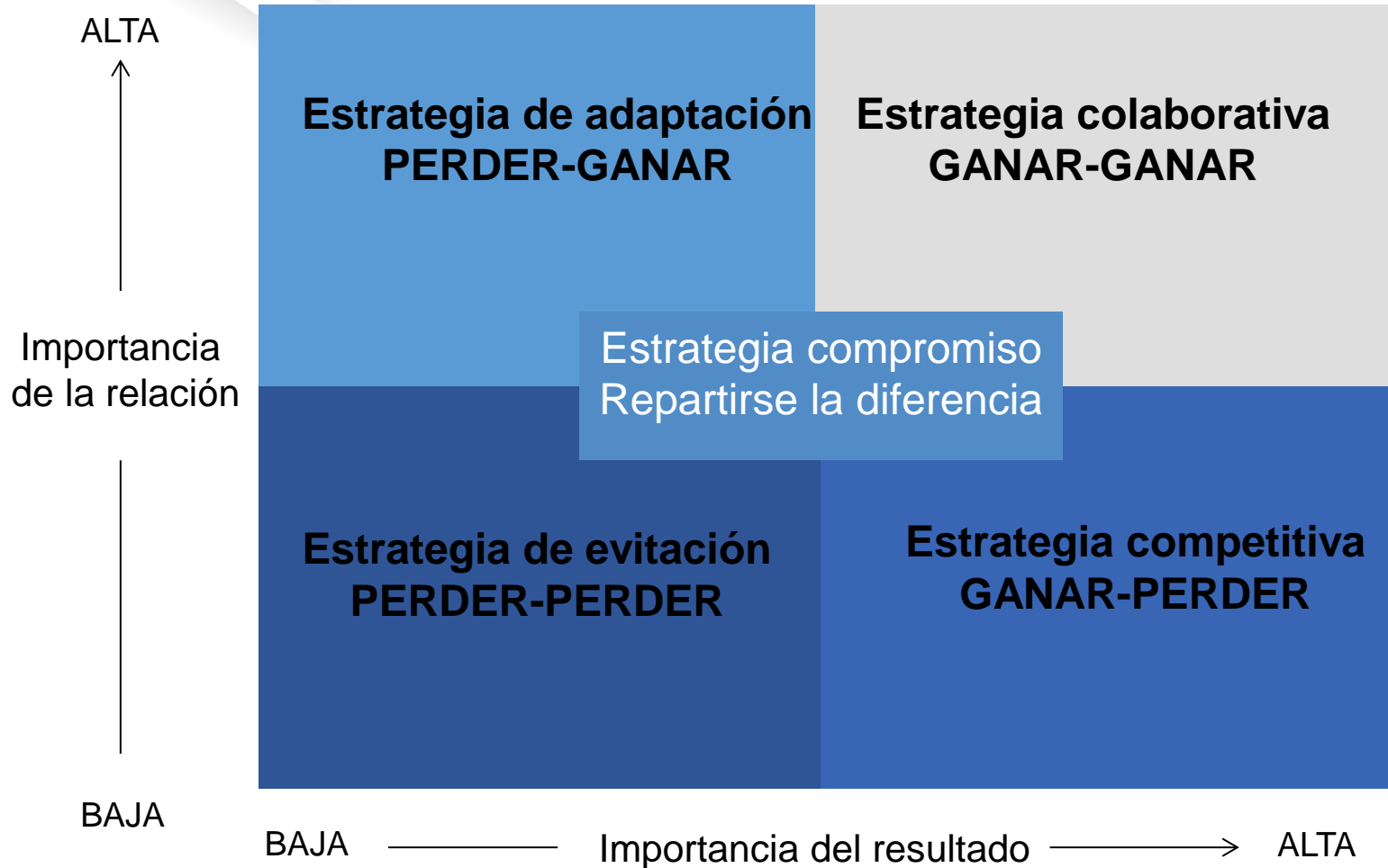
4.-Estrategias posibles

Negociación competitiva

- Es aquella en la que los negociadores demuestran una débil cooperación e incluso no colaboran. Lo importante en este tipo de negociaciones es la victoria final y conseguir el objetivo previsto sin importar el de la otra parte.
- Ejemplos de negociaciones competitivas se dan entre compradores y vendedores en los que la relación entre ambas partes no implica una relación extensa en el tiempo.



4.-Estrategias posibles



5.- Definir los objetivos mínimax

	MÁXIMO	MÍNIMO
OBTENER DE LA OTRA PARTE		
CEDER DE LO MIO		

Qué es innegociable, qué deseable y qué razonable.

MINIMAX

CONCEPTO	OBJETIVO MIO		NEGOCIACION	OBJETIVO DEL OTRO	
	MAXIMO.	MINIMO		MINIMO	MAXIMO.



6. ESTILOS DE NEGOCIACIÓN

COMPETITIVO	DEFENSIVO Se mantienen en su propuesta / inflexibles en su posición	COMBATIVO Encaminado a cortar cualquier posibilidad de desviación de sus objetivos
COOPERATIVO	DIPLOMÁTICO Se vuelca en convencer al otro, trazando los límites de cada propuesta.	ESTRATÉGICO Dirigido a involucrarte en un objetivo común proponiendo y mostrándose "flexibles".
	FIRME	FLEXIBLE

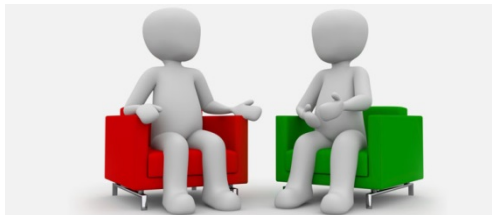
7.-Desarrollo de la negociación



- A. Toma de contacto
- B. Planteamiento y toma de posiciones (fase informativa)
- C. Búsqueda de soluciones (fase argumentativa)
- D. Obtención del acuerdo (fase de síntesis o de acuerdo)

A.- TOMA DE CONTACTO

- Intercambiar información (presentar a los miembros de cada equipo negociador, conversar para romper el hielo)
- Declaraciones preliminares.
- Establecer el orden del día y las normas básicas
- Determinar la autoridad de los negociadores.



B.-PLANTEAMIENTO Y TOMA DE POSICIONES

- Delimitar y definir el problema que se va a tratar
- Plantear el tema a negociar de forma adecuada a nuestros intereses
- Explorar las necesidades e intereses de la otra parte
- Argumentar si es necesario los planteamientos de la otra parte

C.-BUSQUEDA DE SOLUCIONES

- Desarrollar alternativas (ser creativos)
- Evaluar cómo va a repercutir en ambas partes
- Plantear concesiones razonables
- Plantear concesiones de forma ordenada a cambio de...
- Recordar de vez en cuando las concesiones realizadas.

D.- OBTENCION DEL ACUERDO

- Saber cuando y como concretar el cierre de la negociación (imprescindible para lograr una negociación eficaz)
- ¿Cuándo?
 - Mínimas diferencias
 - Agotamiento de concesiones
 - Cumplimiento de plazos
 - Cambio de las circunstancias

8.- Si la otra parte es...

Si la parte contraria es más fuerte



- Tratar de adaptarnos y “ablandar al contrario” hasta el punto en el que decida no ejercer su fuerza.
- Tratar de evitar la transacción y asegurarnos de no desprendernos de nada.
- Tener una buena alternativa
- Intentar persuadir a la parte contraria que no use su fuerza y que en cambio trabaje con nosotros aplicando una estrategia de compromiso.

Si la parte contraria no quiere negociar

- Hay dos opciones básicas:
 - Tratar de pasar al otro lado intentando comprender la situación desde el punto de vista del contrario.
 - Llevar la disputa ante un tercero

Si la parte contraria hace trampas

- Ignorar los trucos
- Identificar el comportamiento
- Negociar cómo negociar
- Hacer una advertencia



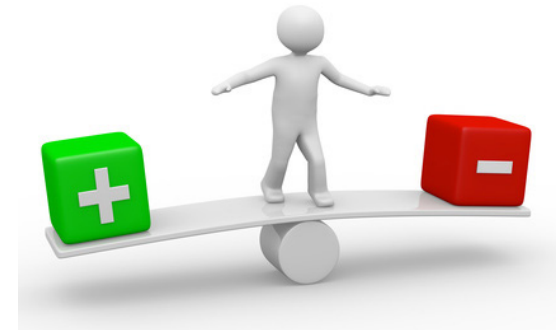
Si la fuerza la tenemos nosotros

- Nuestro objetivo será “reservar el uso de esa fuerza o equilibrarla” compartiendo:
 - El control
 - Los recursos
- Centrándonos en intereses comunes y en nuestros intereses reales.



Si el único objetivo de la parte contraria es "el mejor precio"

- Pedir algo a cambio
- Buscar otros intereses además del dinero
- Destacar el valor o la exclusividad de lo que ofrecemos
- Ofrecer un paquete de valor añadido
- Destacar la relación personal
- Desafiar a la parte contraria a ajustarse como hacemos nosotros (compromiso)
- Comprobar la realidad ¿Merece la pena regatear?
- Seguir vendiendo valor



9.- Nuestra comunicación

- "Es imposible no comunicarse"
 - Sistema de representación
 - Visualización
 - Calibración



Barreras a las negociaciones exitosas (verbal y actitudinal)

- **No mantener algún grado de empatía:** Dado que en una negociación se trata de conseguir soluciones aceptables para ambas partes, es necesario entender la necesidades de la otra parte y sus deseos en relación con el asunto del cual se está tratado.
- **Enfocarse en la personalidad, no en el asunto específico:** Cuando la otra parte no nos agrada, tenemos la tendencia a enfatizar lo difícil que es tratar con esa persona en particular. Cuando esto ocurre, toda negociación se hace imposible.
- **No mantener algún grado de criterio:** Dado que Cualquier discusión que se suscite en una negociación es contraria a los acuerdos que se espera. Los fundamentos de toda negociación deben basarse en "hechos", no en "opiniones".

Sistema de representación

- "En toda comunicación expresamos nuestro modelo de mundo"
- "Estamos en contacto con nuestro mundo a través de nuestros sentidos y es a través de ellos como lo representamos"



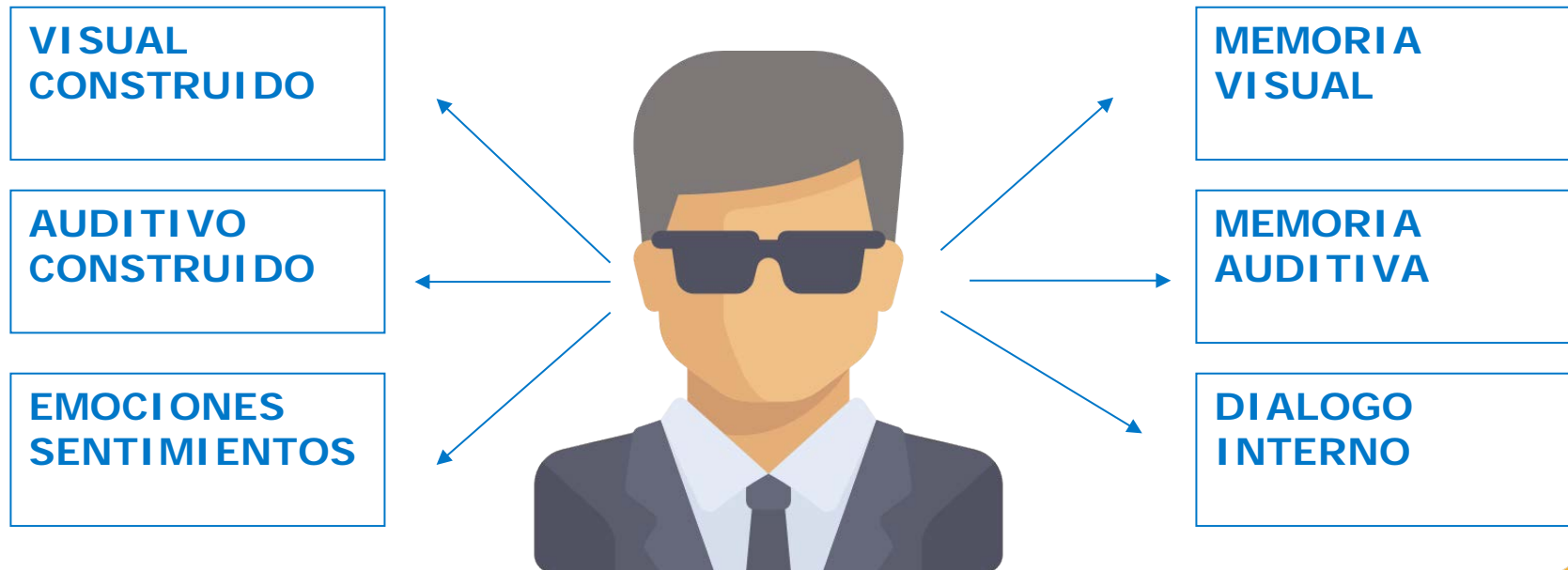
Sistema de representación

- Tenemos que tener en cuenta :
 - La cara
 - La postura del cuerpo
 - Los gestos de las manos
 - El volumen, tono, timbre, velocidad, inflexión, ritmo y la evolución del discurso



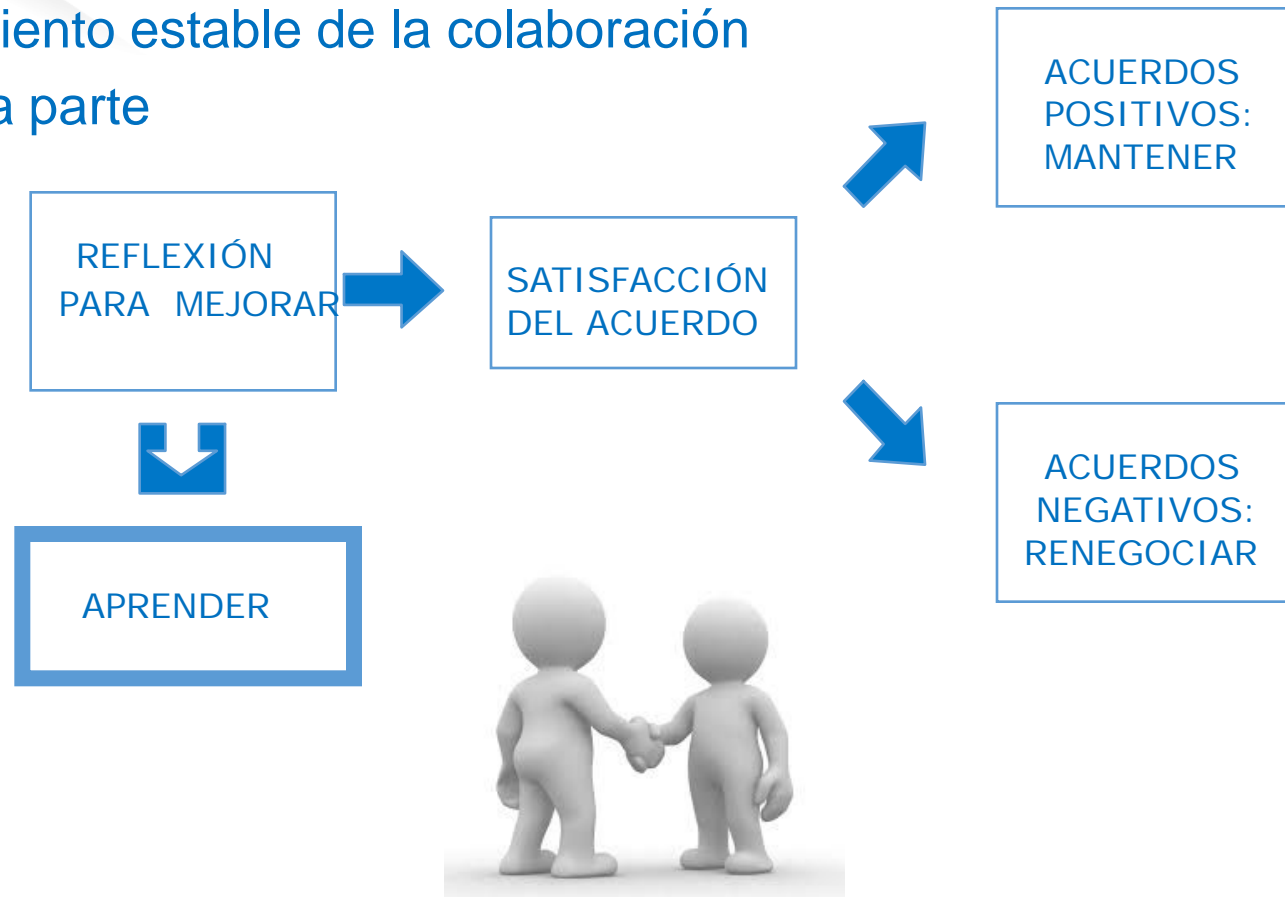
Calibración

LOS MOVIMIENTOS DE LOS OJOS



10.- Análisis del acuerdo

Mantenimiento estable de la colaboración
con la otra parte



Recuerda....

- Define la banda de negociación
- **Defina sus intereses**
- Persiga y proteja sus necesidades, no su posición
- **Lo que hayas acordado... cúmplole.**
- Llama al cliente cuando se produzca un hito importante de lo negociado.
- **Los beneficios de nuestros productos y servicios deben crear verdadero valor a la otra parte.**
- **La percepción de la otra parte debe de ser/parecer siempre ganadora**
- La generación de confianza por cumplir lo pactado, determina aquellos valores intangibles que se utilizan en la próxima negociación y crean una dependencia psicológica.



Negociación- bibliografía

- Negociación para obtener resultados.
Ramón Montaner.
- Negociación estratégica: Piense antes de hablar
Roy J. Lewicki, Alexander Hiam y Karen Wise Olander
- Negocie, disfrute y gane.
Antonio Valls
- Obtenga el SI.
Roger Fischer. William /Ury. Bruce Patton.
- Apuntes propios



Información y Consultas en
masempresas.cea.es



/CEA.es



@CEA.es_



/CEA.es



Coraboran:



CEA
Confederación de
Empresarios de Andalucía

Financiado por:



Junta de Andalucía
Consejería de Economía, Conocimiento,
Empresas y Universidad



CONFEDERACIÓN EMPRESARIAL DE LA PROVINCIA DE ALMERÍA



CONFEDERACIÓN
EMPRESARIOS
PROVINCIA DE CÁDIZ



CONFEDERACIÓN DE EMPRESARIOS DE CÓRDOBA
CENTRO DE FORMACIÓN,
INICIATIVA Y APOYO A LA
ACTIVIDAD EMPRESARIAL



CONFEDERACIÓN GRANADINA
DE EMPRESARIOS



Federación
Onubense de Empresarios



CONFEDERACIÓN DE
EMPRESARIOS DE JAÉN



CONFEDERACIÓN
DE EMPRESARIOS
DE MÁLAGA



CONFEDERACIÓN DE
EMPRESARIOS
DE SEVILLA