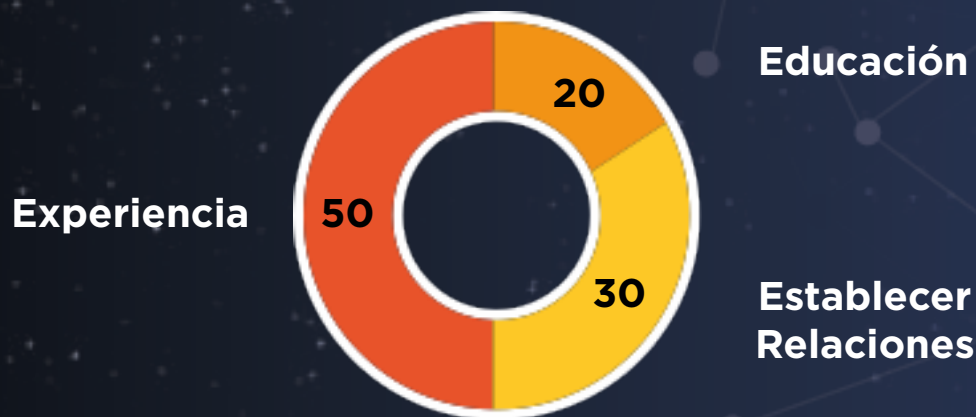


APLICACIÓN

Negociar y
Persuadir



Negociar es un proceso en el cual dos o más partes intentan llegar a un acuerdo que les permita alcanzar un objetivo de manera que beneficie a todos los involucrados.

Por lo tanto, la primera condición para que una negociación exista es que son necesarias dos o más partes; la segunda condición es que cada uno tendrá un objetivo interdependiente, es decir, que el objetivo de cada uno está vinculado con el de la otra parte, por lo que no alcanzaría el propio sin el otro; la tercera será que tendrá que haber un punto de convergencia entre ambos, ya que será aquí donde se dará el marco de la negociación; la cuarta y última condición es que deberá haber la intención de llegar a un acuerdo y que ambos deberán querer obtener un beneficio.

La negociación será entonces, el proceso mediante el cual se exploran de manera eficaz las alternativas y perspectivas de las partes para lograr los resultados que beneficien a ambos.

Es momento de llevar a la práctica todo el conocimiento aprendido, la finalidad de los ejercicios de aplicación es apoyarte a integrar los conocimientos a tus responsabilidades y funciones de trabajo, así como mejorar tu desempeño y seguir desarrollando nuevas habilidades que impulsen tu crecimiento.

REFLEXIONA

- ¿Cuáles fueron los aprendizajes de mayor relevancia durante el módulo de Negociar y Persuadir?

- ¿Cómo puedes integrar la experiencia compartida por los sponsors a tu día a día? Menciona 3 ideas a implementar:

APLICA

La intención del ejercicio de aplicación es acompañarte en las primeras etapas de un proceso de negociación, donde te ayudaremos a entender aquello que estarás negociando, así como entender a tu contraparte.

El proceso resultante de esto te ayudará a ir más preparado a tu negociación.

ETAPA 1:
La preparación.

En este primer momento será primordial que conozcas el tema y que tengas toda la información que pueda ser necesaria, de igual forma será necesario definir lo que se pretende conseguir y cómo conseguirlo, establecer los objetivos, hasta dónde es posible ceder, etc.

¿Qué se va a negociar?

¿Cuál es el objetivo que se busca alcanzar?

Posiciones:

(Lo que se busca obtener. Concreto, tangible):

Intereses:

(Intangible; necesidades, deseos, preocupaciones, miedos)

Del contrario

¿Con quién estarás negociando?

¿Cuál es su cargo y/o responsabilidad?

¿Qué sabes sobre tu contrario? (deportes, pasatiempos, familia, etc)

Posiciones:

(Lo que se busca obtener. Concreto, tangible):

Intereses:

(Intangible; necesidades, deseos, preocupaciones, miedos)

ETAPA 2:
Umbral mínimo.

¿Qué valor tienen para usted el acuerdo que se está negociando?

¿Qué otros valores es necesario considerar?

¿Qué temas o condiciones son las más importantes para ti?

¿Estarías dispuesto a conceder alguna de las condiciones por otra?

Si hay una cifra en moneda involucrada en la negociación, ¿cuál es el monto más bajo que estás dispuesto a considerar?

¿Cuáles son las condiciones mínimas no monetarias que estás dispuesto a considerar?

ETAPA 3:

Identifica tu BATNA (Best Alternative to a Negotiated Agreement)

¿Qué alternativas tienes?

Five large, empty, rounded rectangular text input boxes stacked vertically for listing alternatives.

¿Cuál alternativa es la mejor?

One large, empty, rounded rectangular text input box for selecting the best alternative.

¿Puedes mejorar tu BATNA?

¿Tienes otras opciones de proveedores, clientes, socios con los que puedas mejorar tu BATNA?

One large, empty, rounded rectangular text input box for listing options to improve BATNA.

¿Puedes cambiar las condiciones para la negociación con el fin de mejorar tu BATNA?

One large, empty, rounded rectangular text input box for listing conditions to improve BATNA.

¿Cuál será tu nuevo BATNA si logras mejorarlo?

One large, empty, rounded rectangular text input box for stating the new BATNA.

ETAPA 4:
Sobre tu contraparte

Acerca de él/ella

SI / NO

¿Conoces, formal o informalmente, a tu contraparte?

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Conoces a la compañía que representa? (Sitios web, historia, cultura corporativa, marketing)

¿Has investigado el sector de tu contraparte?

Evalúa el BATNA de tu contraparte.

¿Cuál es la situación comercial de la contraparte?

¿Conoces la estrategia?

¿Qué presiones competitivas enfrenta?

¿Qué valor tiene esta negociación para la contraparte?

Acuerdos alternativos.

¿Es fácil encontrar en otro lugar lo que se ofrece?

¿Tienes otras ofertas de terceros?

Estás listo para poder comenzar tu negociación.

PREPÁRATE

Identifica las 3 acciones que realizarás en tu trabajo diario la próxima vez que te enfrentes a este reto.



TE SUGERIMOS

- **Conoce ampliamente el tema a negociar.**
- **Identifica los márgenes de negociación para llegar a acuerdos dentro de la negociación.**
- **Concreta y cierra los acuerdos previos evitando retrasar la negociación, documenta tus avances a través de una minuta que ambos conozcan.**
- **Conoce el carácter, las motivaciones de tu contraparte e identifica los puntos en los que puedes ser más flexible o más rígido.**
- **Separa los temas a tocar en la negociación en críticos y no críticos para ayudarte a priorizar.**
- **Solicita el apoyo de un mediador si no es posible llegar a acuerdos.**