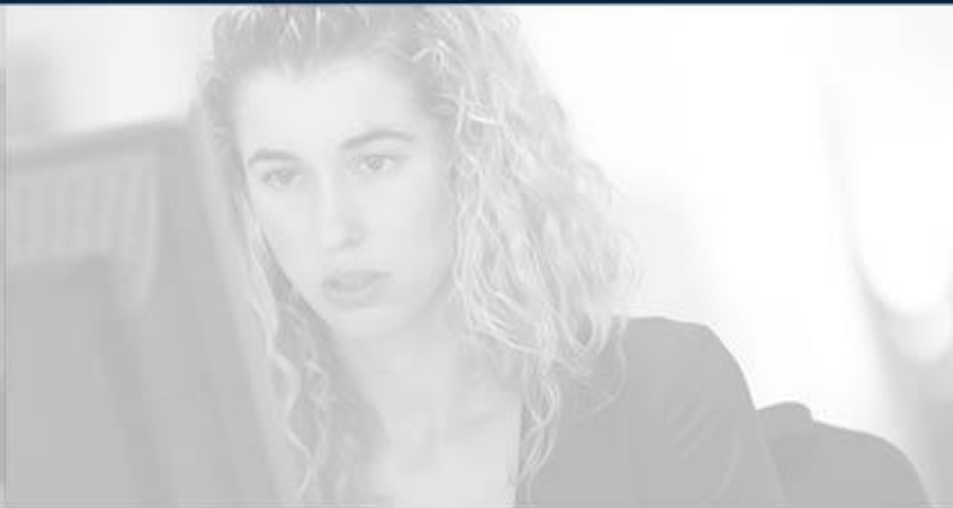




El poder de la negociación



PageExecutive

MichaelPage

PagePersonnel

Page Interim



- ¿Qué es negociar?
- ¿Qué factores se deben tener en cuenta?
- Fases de la negociación
- 7 errores fatales de un negociador
- Estilos de Negociación
- Recomendaciones Finales

¿Qué es Negociar?



- La negociación es el proceso mediante el cual dos o más partes, con intereses comunes y contrapuestos, ceden en sus pretensiones.
- Es una comunicación de doble vía para llegar a un acuerdo y un medio básico para lograr lo que queremos de otros.
- Se trata de ir más allá de las posiciones para lograr que los intereses de las partes sean compatibles.

Factores a tener en cuenta



- **Percepción**
- **Ponerse en lugar del otro**
- **Emoción**
- **Comunicación**
- **Ser Asertivo**
- **Escuchar**
- **Clima positivo**

Fases de la Negociación



FASE DE INVESTIGACIÓN

Complementa y mejora la capacidad de negociación



FASE DE PRESENTACIÓN

Mantener una actitud positiva



NEGOCIACIÓN PROPIAMENTE DICHA

Selección de Estilo



FASE DE ACUERDO

Todos los puntos tomados en cuenta. Cierre.



- Falta de preparación
- Uso de conductas intimidantes
- Impaciencia
- Perder los estribos
- Hablar de más
- Discutir
- Hacer caso omiso del conflicto



- Competitivo
- Colaborador/Comprometido
- Servil
- Evasivo

Competitivo



Características:

- **Basado en el poder**
- **Enfocado al objeto**
- **Inflexible**
- **Actitud de “lo tomás o lo dejás”**
- **El otro es el rival**

Señales conductuales:

- **Se inclina hacia delante**
- **Sube la voz**
- **Mueve las manos agresivamente**
- **Contacto visual directo**



Características:

- **Asertivo y Cooperador**
- **Enfocado tanto al asunto como a las relaciones**
- **Busca beneficio mutuo**
- **Explora alternativas**
- **Explora percepciones y preocupaciones**

Señales conductuales:

- **Ligeramente inclinado hacia delante**
- **Seguridad en la Voz**
- **Gestos de entusiasmo**
- **Buen contacto visual**



Características:

- **Descuida sus propias necesidades para poder satisfacer las del otro**
- **Interés y entendimiento por las necesidades del otro**
- **No asertivo y cooperador**

Señales Conductuales:

- **Postura Neutral**
- **Voz amistosa**
- **Se inclina hacia delante**
- **Uso frecuente de sus manos**
- **Buen contacto visual**



Características:

- **Trata todos los temas diplomáticamente**
- **Evita desacuerdos**
- **Pospone todo con el fin de encontrar un mejor momento**
- **Trata de evitar situaciones desagradables o difíciles**
- **No son ni asertivos ni cooperadores**

Señales Conductuales:

- **Se echa hacia atrás**
- **Manos entrelazadas**
- **No hace contacto visual; mirada hacia otro lado o a la lejanía.**



¿Qué hacer ahora que conozco los distintos estilos?

**Conocé tu
estilo
predominante**

**Comprendé el
estilo de tu
interlocutor**

**Aprendé lo
bueno y lo
malo de cada
estilo**

**¡Flexibilizá
tu estilo
para ser
más
efectivo**

Recomendaciones Finales



- Conozca su resultado ideal
- Sea claro
- Considere los objetivos de la contraparte
- Para conseguir comprender los intereses del otro...hay que exponer los propios...
- Escuchar más, hablar menos
- Sorprender para desarticular
- NO ignorar emociones
- Empatía: “Entiendo”, “Yo en su lugar”, “Me doy cuenta.....”



Q & A



Muchas Gracias



PageGroup

CENTRO

Carlos Pellegrini 1265, piso 12
Ciudad de Buenos Aires - C1009ABY
Tel : +54 11 4001-4500

ZONA NORTE

Av del Libertador 2442, piso 4
Buenos Aires - Olivos -B1636DSR
Tel: +54 11-4711-8901

URUGUAY

Av. Luis A. de Herrera 1248 - CP 11300
Montevideo - Uruguay
Tel: (598) 2623-6606