

Conceptos básicos sobre Negociación

Alfredo Fernández Lorenzo

Septiembre 2021

Conceptos

- Dos o más partes interdependientes reconocen divergencias de intereses y deciden intentar un acuerdo
- Las partes cuentan con sus recursos pero **necesitan lo de la otra parte** y están dispuestos a intercambiarse entre sí estos recursos
- Ambas partes reconocen que el acuerdo es más beneficioso que la ruptura y están dispuestos a ceder algo a cambio de algo
- Ninguna parte tiene poder absoluto sobre la otra



PARTE A

PARTE B



Consejos para ir a la negociación

- Que exista necesidad en ambas partes.
Proporción de fuerzas
- **Estar documentado.** Llevar una estrategia y un discurso argumentado
- Escuchar e interpretar señales. Saber transmitir y dar la información oportuna
- Centrarse en el **futuro** y no en el pasado
- **Eliminar emociones** y analizar fríamente ganancias y pérdidas
- Mantener las expectativas de acuerdo
- Dejar cierto **margen de maniobra**



Dos dimensiones de la negociación

	Antes	Durante	Después
Mesa de preparación 	Análisis Preparación	Simulación de alternativas	Evaluación Aprendizaje
Mesa de negociación 	Desarrollo de las relaciones interpersonales		Resolución de los problemas

Preparación

“Cuando fracasas en la preparación te preparas para el fracaso”



Preparación

Información

El entorno: Actividad sobre la que va a negociar (procesos, tendencias, variables tecnológicas...)
La otra parte: Circunstancias y aspiraciones del oponente

Diagnóstico

Nuestra situación real

Objetivos

Resultados que quiero conseguir a corto y medio plazo

Estrategias

Recursos y métodos que voy a utilizar



Propuestas

- Iniciales
- Revisión y formulación de nuevas propuestas

Variables a tener en cuenta en una negociación comercial

- **Precio:** bonificaciones, forma de pago, años siguientes, costes asociados, futuros contratos, etc
- **Calidad:** nivel de calidad, seguros, garantías, integración con otros servicios, etc
- **Tiempo y lugar:** plazos, duración del contrato, fases de desarrollo, lugar en que se desarrolla, etc
- **Servicios complementarios:** asistencia técnica, formación, almacenaje, transporte, recambios, recursos humanos, etc

Estrategias de negociación

Conjunto de actitudes y comportamientos que ponemos en marcha para conseguir unos resultados

- Cómo enfocar el proceso de negociación: determinar estilo de negociación
- Identificar posibles acciones que favorezcan la consecución de los objetivos
- Inventario de ventajas que podemos conceder
- Identificar posibles inconvenientes que puedan surgir y posibles soluciones a los mismos
- Determinación de los puntos de mayor exigencia
- Fijación del tipo de presión a ejercer
- Posibles repliegues y concesiones

Consejos en el desarrollo

- Aplicar **habilidades sociales** (educación, escucha activa, empatía, asertividad, etc)
- Cuidar la **imagen** que se proyecta (forma de vestir, confianza propia, seguridad...)
- Controlar todos los aspectos de la negociación (atención a los detalles, el LNV, anticipar los movimientos de la otra parte.....)
- Plantear un **objetivo más optimista** del que se busca, pero que sea alcanzable
- La negociación es una lucha, pero **no debe parecerlo**
- Tener **paciencia**, flexibilidad y capacidad de adaptación
- Ser resiliente, no desanimarse

Cierre y acuerdos

NEGATIVA

POSITIVA

Positiva

- Concretar **por escrito** (nuevo contrato, adendas...)
- Teniendo en cuenta posibles dificultades
 - Cuestiones que pueden dificultar su cumplimiento
 - Resolución de posibles conflictos
 - El seguimiento, en su caso
 - Los problemas “de última hora”

Algunos trucos en la negociación (1)

Al inicio:

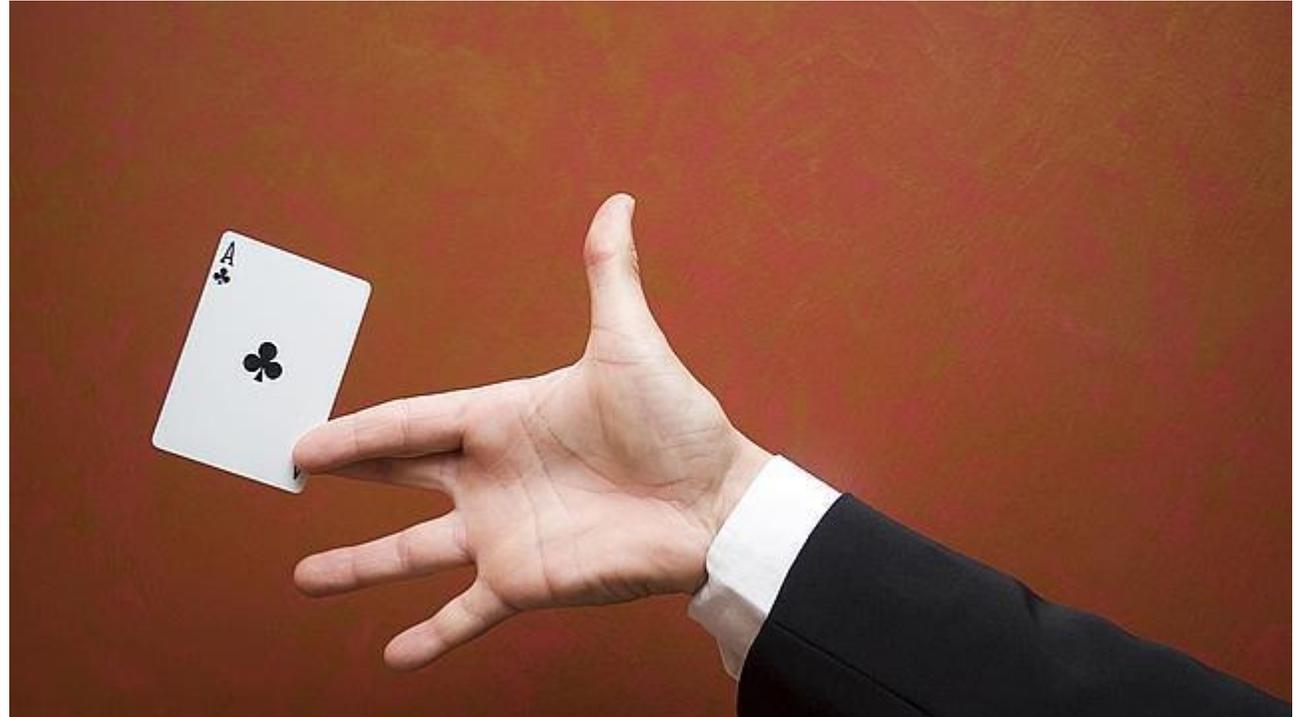
- **Que la otra parte presente su oferta primero**
- **Presentar una hipotética oferta.** En caso de que la otra parte no quiera presentar su oferta
- **Comenzar con una exigencia ambiciosa**



Algunos trucos en la negociación (2)

En el desarrollo:

- Tirarnos un farol
- Ganar tiempo
- Fingir la retirada
- La competencia
- Destacar nuestros éxitos
- Plantear varias exigencias u ofertas
- Dar la razón a la otra parte
- *Poli bueno, poli malo*
- Negociador sin poder



Estilos de negociación

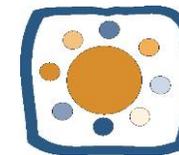
- **Distributiva o competitiva**

lo que uno gana, el otro lo pierde
“habas contadas”

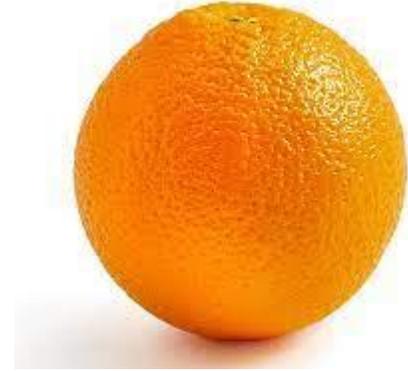


- **Integrativa o colaboradora:**

búsqueda de la mejor solución
para un problema común
“habas que crecen”



Ejemplo naranja



Si sólo hay una naranja en el refrigerador y dos personas la piden simultáneamente:

- Un acuerdo de distribución puede implicar que cada uno de ellos obtenga la mitad de ella.
- En un enfoque integrador, cada uno podría preguntar al otro por qué quería la naranja, descubriendo en el proceso que uno quería comerse el interior mientras que el otro quería la cáscara para hacer un pastel.

Los 5 pilares de la negociación integrativa

1. Separar las personas del problema
2. Visión Global del Problema
3. Centrarse en los intereses, no en las posiciones
4. Inventar opciones en beneficio mutuo
5. Utilizar criterios objetivos para alcanzar el acuerdo



Cuándo se produce una buena negociación

- Los intereses de ambas partes quedaron satisfechos
- El acuerdo es una buena opción y no hay desperdicios
- El acuerdo es legítimo, es decir, no se han aprovechado de usted
- Es un compromiso inteligente
- Hubo una buena comunicación, y por tanto, un proceso eficiente
- Las relaciones personales se mejoran

