

NEGOCIACION: ELEMENTOS, TECNICAS Y
ENFOQUES DE DESARROLLO DE MEJOR Y PEOR
ALTERNATIVA A UN ACUERDO NEGOCIADO

TEMA 1

CONCEPTO DE LA NEGOCIACION DESDE EL PUNTO DE VISTA DEL CONCILIADOR Y CONCILIADORA

COMO PARTE DE LOS MARC ´S

La negociación es un procedimiento, en el que dos o más personas que tienen intereses comunes, intentan llegar a un acuerdo sobre aquellos puntos en que no concuerdan, con la intención de resolver las diferencias y lograr un convenio beneficioso para las dos partes.

Aquí intervienen solamente las partes interesadas.

EN EL DESARROLLO DE LA CONCILIACION

Es un proceso librado a la voluntad de los protagonista y constituye una negociación inducida, toda vez de que son las partes intervinientes que deben llegar a un resultado común con la asistencia del conciliador como tercero imparcial

FASES DE LA NEGOCIACION

LO QUE DEBE CONOCER EL TERCERO IMPARCIAL DEL PROCESO

1.- FASE EMOTIVA

2.- FASE REFLEXIVA

3.- FASE NEGOCIAL

1.- FASE EMOTIVA

Es el contacto inicial entre las partes con el tercero imparcial y en una gran mayoría siempre estará cargado de emotividad

agradar o se encuentra enojado con el otro

Impresionar o atacar

conseguir una mayor ventaja en este proceso

LA FASE EMOTIVA :

SUBJETIVA

Ambas parte solamente se mueven con base a emociones e impresiones

Por esta razón en esta fase no se pueden aun plantear aspectos importantes ya que la percepción del negocio aún no se presenta de manera clara y concreta.

2.- FASE REFLEXIVA

Ambas partes aceptan la existencia del conflicto

buscan mecanismos para solucionarlo voluntariamente

Plantean objetivos comunes

Establecen líneas de conductas colaborativas y provechosas para poder llegar a los correspondientes acuerdos.

3.- FASE NEGOCIAL

**Existen diferentes formas de solucionar
o enfrentar una situación**

**Tanto para
resolver conflictos**

**La
negociación
se aplica**

**Como para conseguir
objetivos comunes**

CARACTERISTICAS DE LA FASE NEGOCIAL

**En esta fase se adoptan
los acuerdos y las
decisiones**

**Después de un intercambio de
informaciones de las partes se llega a
puntos precisos y claros**

**Comprendiendo las distintas
percepciones de
los sujetos, superando sus términos y
desconfianzas**

**Es la
plena comunicación o la confirmación
total de un entendimiento**

LA NEGOCIACION COMO PROCESO

**El proceso de la negociación es
una combinación de tres
elementos
básicos**

Objetivos

Misión

Plan Negocial

OBJETIVOS Y COMO DESARROLLAR EL MAAN Y EL PAAN

Lo que las partes buscan y anhelan

Lo que se pretende obtener o conseguir en una negociación

Lo que se intenta enfrentar

Deben establecerse con un mínimo y un máximo

DETERMINACION DEL OBJETIVO

Los objetivos deben ser reales y han de referirse a lo que se espera conseguir.

Su cuantificación, a través del mínimo y máximo será el margen de negociación.

LA MISION

Es lo que se cree fehacientemente que se puede hacer para convertirse en elemento importante dentro del proceso negociador, así como la apreciación de las alternativas a considerar para llegar a un acuerdo.

NEGOCIACION ENTRE EMPRESAS

PLAN NEGOCIAL

Consiste en la determinación de los pasos a seguir para poner en marcha la misión.

El plan es la suma total de metas, factores críticos, suposiciones técnicas

ETAPAS BASICAS DEL PLAN NEGOCIAL **(incluidas en la conciliación)**

**Margen de
negociación**

Aclaración

Conclusiones

MARGEN DE NEGOCIACION

La negociación es un ejercicio de concesiones que debe ser calculado antes de su inicio y no durante el proceso.

Para hacerlas es necesario primero tener objetivos claros, así como sus mínimos y máximos, ya que la oscilación entre tales extremos posibilitará su intercambio.

Las concesiones transcurren a través de esa línea imaginaria entre un mínimo y un máximo

Analizar las implicancias de cada concesión y cuáles interesan más o menos a la otra parte

REGLAS PARA ESTABLECER EL MARGEN DE NEGOCIACION

Precisar muy claramente nuestros objetivos y metas para poder tener la seguridad de una satisfacción dentro de límites pre-establecidos.

Conocer los objetivos y necesidades de la otra parte y la importancia que tiene para su interés personal, de su empresa, institución

Colaborar con la contraparte, sin afectar los intereses de nuestra posición.

La reciprocidad es una regla común en la vida diplomática y lo es en el de las relaciones de negocios.

REGLAS PARA ESTABLECER EL MARGEN DE NEGOCIACION

No es conveniente agotar todo en la primera parte,
es aconsejable
guardar provisiones para otras oportunidades

Valorizar, si es posible, cada una de las concesiones.

ACLARACION

Para detectar cualquier error o desviación que se produzca en el transcurso de la negociación y para aclararlo a fin de que se entienda en el mismo sentido que las partes quieren expresarlo.

CONCLUSIONES

En realidad, esta es la etapa final de la negociación, pues aquí se ven los resultados a través de los puntos de coincidencia y aún de disentimiento, si se está de acuerdo en ello.

sumarización

EN LA CONCILIACION

**El conciliador actúa como impulsador del acuerdo
pero también
desarrolla una tarea pedagógica para que las
partes alcancen sus objetivos**

NEGOCIACION ASISTIDA