



KPMG Technology
Services Americas



People Management Lead



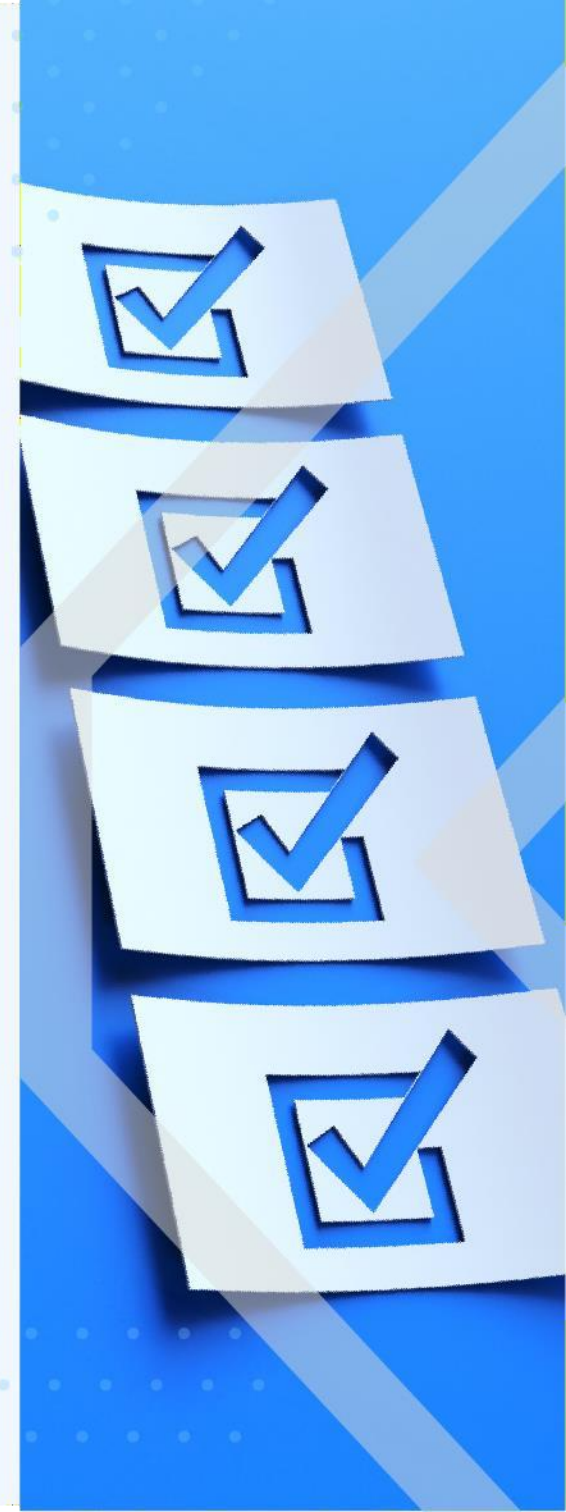
Presentación de agenda

Sesión 4 (primera parte)

- Bienvenida y presentación de agenda.
- Práctica de bienestar.
- Desarrollo de los temas 3 y 4 (Bloque Business Skills).
- Dinámica en equipo.

Sesión 4 (segunda parte)

- Desarrollo de los temas 5 y 6 (Bloque Business Skills).
- Dinámica en equipo.
- Cierre.





KPMG Technology
Services Americas



Práctica de bienestar

Nombre: Escaneo corporal con gratitud.

Descripción: En esta práctica, meditarás y darás gracias por las diferentes funciones de tu cuerpo.

Instrucciones: Consulta el video *Escaneo Corporal de Gratitud* en el siguiente enlace: <https://www.youtube.com/watch?v=lrsaUmq2l1w>





KPMG Technology
Services Americas



Bloque 2 Business Skills

Tema 3. Proceso de la negociación

Tema 4. Herramientas para planear la negociación



Tema 3. Proceso de la negociación

Etapas del proceso de negociación





Términos de negociación

Estilos

Estrategias

Técnicas

Tácticas

Contraparte

OPAN

MAAN



Alternativas en un conflicto:



Tema 4. Herramientas para planear la negociación

Recomendaciones para escuchar (Alvarez et al., 2018):

- Deja de hablar.
- Haz sentir cómodo a quien habla.
- Muestra que puedes escuchar.
- Elimina distracciones.
- Sé empático.
- Sé paciente.
- Mantén el humor.
- Sé prudente con argumentos o críticas.

Recomendaciones para hablar (Walker, 2021):

- Realiza preguntas.
- No brindes información de más.
- Da la información poco a poco y conforme avance la negociación.
- Realiza preguntas hipotéticas.
- Comienza por los temas pequeños o de menor relevancia.
- Deja los temas complejos o complicados para el final.



Preparación para la negociación:

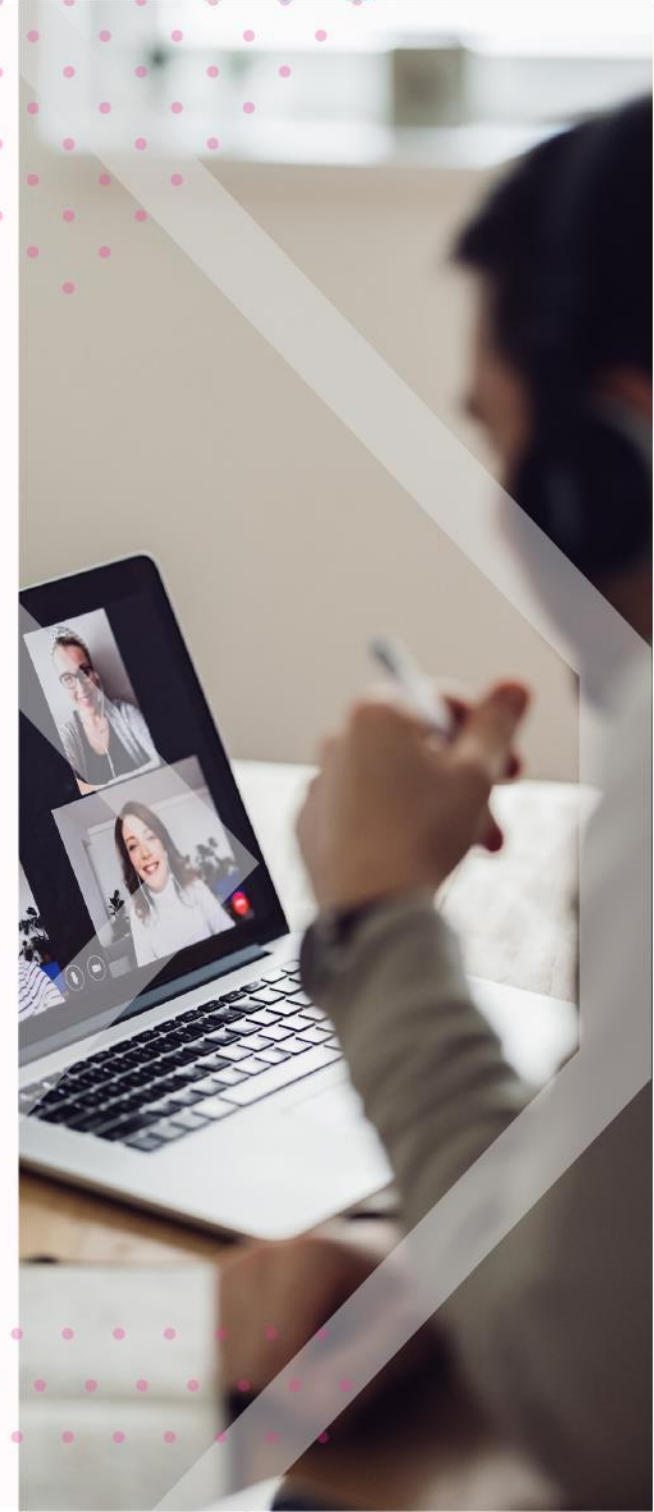
- Objetivos.
- MAAN (mejor alternativa para un acuerdo negociado).
- Información.
- Estrategia.



Dinámica

Instrucciones:

1. El personal docente dividirá al grupo en equipos de tres o cuatro personas.
2. Consideren que participarán en la negociación con el cliente más importante de cierta industria para obtener un contrato único en un servicio nuevo de la empresa.
3. Determinen los siguientes elementos de la negociación:
 - Contraparte
 - Objetivos
 - MAAN
 - OPAN





KPMG Technology
Services Americas



Bloque 2 Business Skills

Tema 5. El cierre de la negociación

Tema 6. Negociación como forma de resolver los conflictos



Tema 5. El cierre de la negociación

- La mayor parte de las personas que negocian tratan cada uno de los puntos de una negociación como independientes, por ejemplo, acuerdan por separado el precio, plazo, fecha de entrega, fecha de pago, formación de persona, etcetera (Puchol, 2020).
- Una negociación puede terminar:



Nueve técnicas para cerrar una negociación (Guerra, 2018):

Por las preguntas que la contraparte realiza.

Cierre por aceptación.

Resolver las tres dudas en su cabeza.

Enviarlo al futuro para goce de sus beneficios.

Evitar pérdidas.

Nueve técnicas para cerrar una negociación (Guerra, 2018):

Gozar plenamente de los beneficios de inmediato.

Por analogía.

Al responder a la principal objeción.

Garantías y contrato.

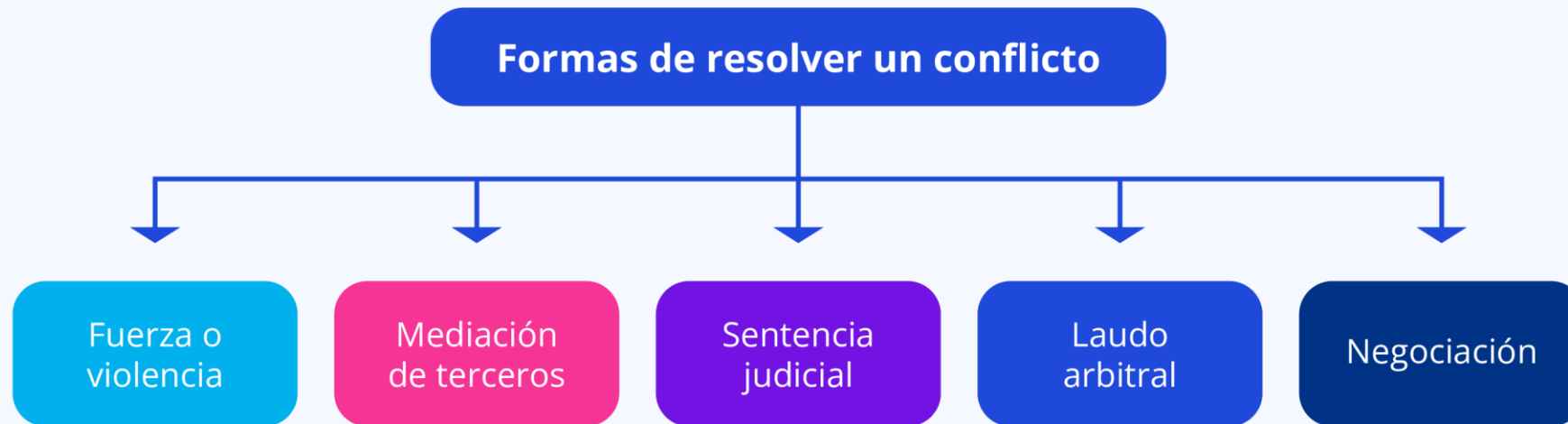
Tema 6. Negociación como forma de resolver conflictos

Tipos de conflicto (Font, 2018):

- Sobre los datos.
- De intereses.
- Estructurales.
- De valores.
- En las relaciones.



Formas de resolver el conflicto



Fuente: García, G. (2018). *Negociación intercultural: aspectos clave para negociar en ámbitos internacionales*. España: FC.

Dinámica

Instrucciones:

1. Continúen con los equipos que formaron en la primera dinámica para discutir cuáles serían las dos técnicas con las que buscarían cerrar la negociación.
2. Elaboren un cuadro comparativo de estrategias y tácticas para las dos técnicas de cierre elegidas.





KPMG Technology
Services Americas



Cierre

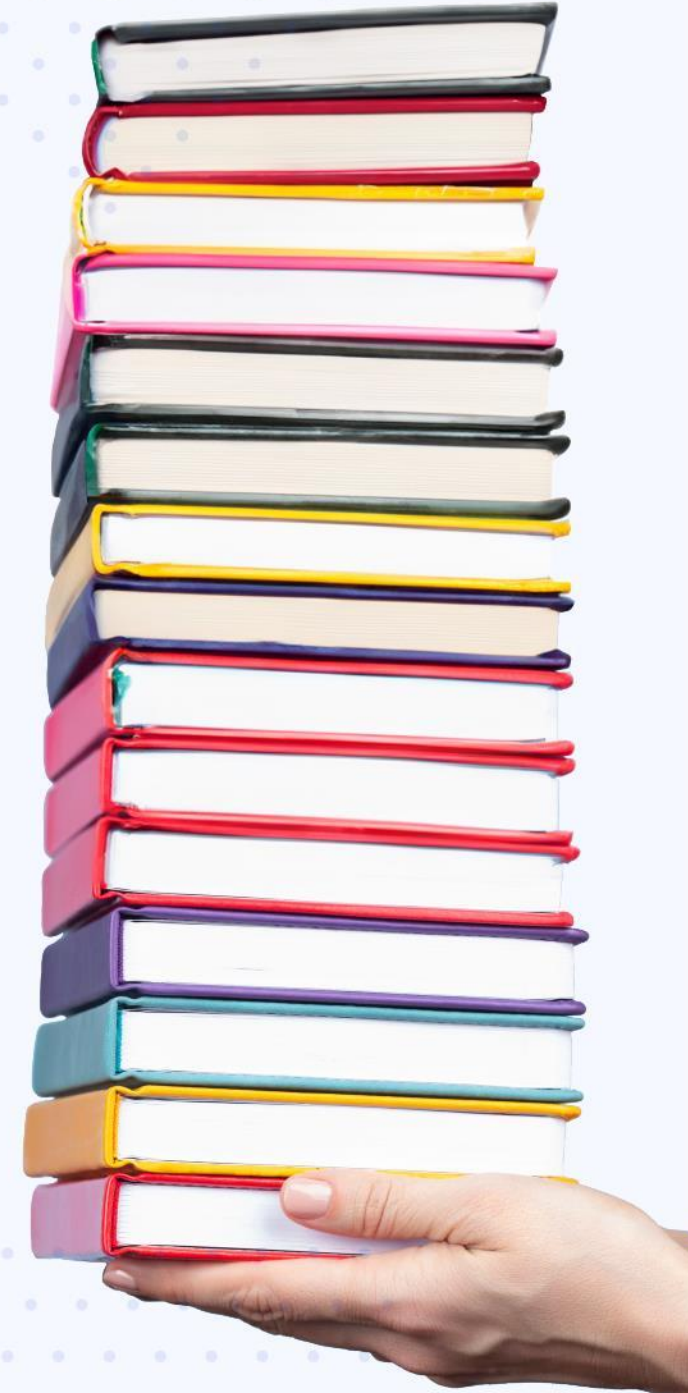
En los temas presentados, aprendiste sobre la importancia de contar con habilidades para las negociaciones. Además, analizaste qué habilidades te dan una ventaja competitiva y en qué momento debes utilizarlas.

“En los negocios, como en la vida, no obtienes lo que mereces: obtienes lo que negocias” (Chester Karrass).



Referencias

- Alvarez, C., Rivera, H., Conforme, G., Campoverde, F., Sornoza, D; y Merchán, L. (2018). *Los procesos, las técnicas de negociación y la tecnología*. España: 3 Ciencias.
- Conexión Esan. (2022). *Etapas del proceso de negociación: ¿cómo lograr una negociación exitosa?* Recuperado de <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/etapas-del-proceso-de-negociacion-como-lograr-una-negociacion-exitosa>
- Font, A. (2018). *Curso de negociación estratégica*. España: UOC.
- García, G. (2018). *Negociación intercultural: aspectos clave para negociar en ámbitos internacionales*. España: FC.
- Guerra, F. (2018). *Estrategias de negociación*. México: Patria.
- Puchol, L. (2020). *El libro de la negociación* (5ª ed.). España: Díaz de Santos.
- Walker, S. (2021). *Técnicas infalibles de persuasión y negociación: leyes psicológicas y habilidades para triunfar en la vida y los negocios*. Galatea Ediciones.





KPMG Technology
Services Americas



Tecmilenio no guarda relación alguna con las marcas mencionadas como ejemplo. Las marcas son propiedad de sus titulares conforme a la legislación aplicable, estas se utilizan con fines académicos y didácticos, por lo que no existen fines de lucro, relación publicitaria o de patrocinio.

Todos los derechos reservados @ Universidad Tecmilenio

La obra presentada es propiedad de ENSEÑANZA E INVESTIGACIÓN SUPERIORA.C. (UNIVERSIDAD TECMILENIO), protegida por la Ley Federal de Derecho de Autor; la alteración o deformación de una obra, así como su reproducción, exhibición o ejecución pública sin el consentimiento de su autor y titular de los derechos correspondientes es constitutivo de un delito tipificado en la Ley Federal de Derechos de Autor, así como en las Leyes Internacionales de Derecho de Autor. El uso de imágenes, fragmentos de videos, fragmentos de eventos culturales, programas y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, es exclusivamente para fines educativos e informativos, y cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por UNIVERSIDAD TECMILENIO. Queda prohibido copiar, reproducir, distribuir, publicar, transmitir, difundir, o en cualquier modo explotar cualquier parte de esta obra sin la autorización previa por escrito de UNIVERSIDAD TECMILENIO. Sin embargo, usted podrá bajar material a su computadora personal para uso exclusivamente personal o educacional y no comercial limitado a una copia por página. No se podrá remover o alterar de la copia ninguna leyenda de Derechos de Autor o la que manifieste la autoría del material.

