



CENTRO  
DE COMPETENCIAS  
**TECMILENIO**



# Negociación

Introducción a  
la negociación

Semana 1





## Atención plena

Te invito a realizar la siguiente actividad de bienestar-mindfulness antes de comenzar a revisar el tema.

<https://youtu.be/JNCVDK2thZI>



De acuerdo con Font Barrot (2018), “negociamos para ganar algo que valoramos más que aquello que podríamos obtener por nuestra propia cuenta, unilateralmente sin negociar”.

La negociación es una acción que está intrínsecamente adherida a los seres humanos desde los inicios evolutivos.



Ladrón de Guevara (2019) describe a la negociación como:

“Un proceso en el que intervienen dos partes enfrentadas que intentan el acercamiento de posiciones, y conseguir una situación aceptable para ambas de forma que les permita crear, mantener o desarrollar una relación”.

Es de suma importancia conocer con quién estamos negociando. Para obtener lo que se busca se debe analizar propiamente la situación. Existen algunos puntos que nos recomienda Puchol (2007), que a continuación se muestran.

- Resultados anteriores.
- Objetivos anteriores.
- Estrategias y tácticas que emplearon.
- ¿Les metimos algún gol y necesitan sacarse alguna espina?
- Duración de la negociación en anteriores ocasiones.
- ¿Cumplieron los acuerdos?
- Personas que intervinieron las otras veces.
- ¿Serán las mismas esta vez?
- ¿Qué estilo de negociación adoptaron?
- ¿Qué roles adoptaron las distintas personas del otro equipo?
- Los líderes del otro equipo ¿tienen necesidad imperiosa de quedar bien ante sus jefes?

Esta etapa se centra principalmente en definir el objetivo de la negociación, nuestros objetivos, es decir, la flexibilidad de la oferta o hasta dónde podemos acceder en caso de que se negocie menor precio o menor calidad de entrega; recopilar la información suficiente de la otra empresa o individuo para crear una mejor imagen mental de nuestra contraparte, lo que se quiere negociar y lo que no se quiere negociar.



De acuerdo con Guerra (2018):

Todo se negocia a diario. Se hace con la familia, con los amigos, con los clientes, en el trabajo y, sobre todo, con nosotros mismos; se hace desde niños como algo natural, se tiene poca información de cómo lo hacíamos. Gran parte de la historia mundial se ha escrito “por lo que se ha negociado y por lo que no se pudo negociar”.

Los principales entornos que debemos tener en cuenta al momento de realizar una negociación son:

- **Entorno global:** las principales condiciones que afectan son tecnológicas, legales, políticas y económicas.
- **Entorno cercano:** clientes/usuarios, el valor de los productos y servicios, tecnología aplicada, competidores, proveedores, productos sustitutos y entidades reguladoras.
- **Entorno interno:** el ambiente interno de la organización como un todo, que guarda características y perfiles para generar oportunidades y ventajas competitivas sustentadas en sus capacidades críticas para producir valor, participando activamente en poder emplear el entorno a su favor.



Fuente: Guerra, F. (2018). *Estrategias de negociación*. México: Grupo Editorial Patria.





Identifica por lo menos cinco eventos en tu día a día en los que utilices la negociación. Pueden ser desde situaciones en tu hogar, en el trabajo o con tu familia.

Una vez identificados, genera un mapa conceptual en el que se integren y definas en cuáles se obtuvo el éxito que deseabas y en cuáles tuviste que ceder.

La negociación puede ser comprendida como un proceso y/o percibida como un arte; sin importar cuál sea el caso, todos los seres humanos nos vemos inmersos en ella. Puede tratarse de una tribu africana o de una empresa norteamericana; una familia china o una familia mexicana; la negociación existe siempre.



- Font, A. (2018). *Curso de negociación estratégica*. Barcelona, España: Editorial UOC.
- Guerra, F. (2018). *Estrategias de negociación*. Ciudad de México, México: Grupo Editorial Patria.
- Ladrón de Guevara, M. (2019). *Negociación y contratación internacional*. UF1784. Madrid, Editorial Tutor Formación.
- Puchol, L. (2007). *El libro de la negociación*. Ediciones Díaz de Santos. España.