



Innovación con propósito de vida.

# Negociación efectiva

# Tema 2. Creación y declaración de valor en la negociación

**2.1 Tipos de negociación: solo gana uno Vs todos ganan**

**2.3 Acuerdos que benefician a ambas partes**

**2.2 ¿Cuál es la mejor alternativa?**

# Tipos de negociación



1. **Negociación distributiva:** es competitiva, ganar-perder.
2. **Negociación integradora:** las metas de las partes no son excluyentes, se busca ganar-ganar.

(Lewicki, et al. 2012).

# Factores importantes de la negociación distributiva

Establecer el punto inicial objetivo y de resistencia

Distancia entre los puntos de resistencia

Opciones alternas

Conocer y fortalecer su MAPAN

Punto de acuerdo

Factores de la negociación. Adaptado de Lewicki, et al. (2012).

# Pasos de la negociación integradora

1

- Identificar y definir el problema (real y no el individual)

2

- Comprender el problema y llevar los intereses y necesidades a la mesa

3

- Generar soluciones alternas para el problema

4

- Evaluar esas opciones y seleccionar entre ellas

Pasos de la negociación integradora. Adaptado de Lewicki, et al. (2012).

# MAPAN O BATNA

**Trato alternativo** que busca un negociador si no llega a un acuerdo con la otra parte. Ofrece al negociador mucho poder porque puede aceptar una propuesta de la otra parte.

(Lewicki, et al. , 2012).



# 4 pasos fundamentales para determinar el MAPAN

1

- Enumera tus alternativas

2

- Evalúa tus alternativas

3

- Establece tu MAPAN

4

- Calcula el valor de tu resistencia, el valor menor que estás dispuesto a aceptar

Proceso para determinar el MAPAN. Adaptado de Mahotra (2004).

# Creación y declaración de valor

Creación  
de valor

Para lograrlo los negociadores deben de **identificar, definir y comprender el problema, comunicando** las necesidades e intereses de todas las partes y proponiendo soluciones alternativas.

Declaración  
de valor

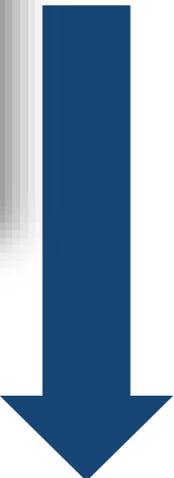
Implica la evaluación y selección de opciones de solución, es necesario comprender los factores de la negociación distributiva.

Creación y declaración de valor. Adaptado de Lewicki, et al. (2012).

# Reflexión final



¿Has empleado alguna de estas formas de negociación?, ¿cuál ha sido su resultado?



¿Cómo te preparaste?, ¿cómo te prepararías ahora que ya conoces el proceso?

# Créditos



- Experto de contenido: Gloria Varinia Aguilar Enríquez
- Diseñadora instruccional: Alejandra Laura Govea Garza
- Diseñadora gráfica: María Enriqueta López Galván
- Programador: Hugo Arnulfo Aguilar Bugarin
- Administradoras del proyecto: Adriana M. González González y Enna A. Espinosa Sastré
- Dirección del proyecto: Laura Asela Serrano Corral

**Dirección de innovación  
Campus Tecmilenio Online  
Vicerrectoría de Formación ejecutiva y adultos  
Universidad Tecmilenio**



***La obra presentada es propiedad de ENSEÑANZA E INVESTIGACION SUPERIOR A.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.***