



Innovación con propósito de vida.

Negociación efectiva

Tema 4. Negociación en la práctica:

Conceptos clave

Subtema 4.1

¿Qué se comunica y cómo se comunican en una negociación?

Subtema 4.3

Acuerdos creativos de negocio

Subtema 4.2

¿Listos para esas preguntas difíciles?

¿Qué se comunica en la negociación?

Ofertas,
contraofertas y
motivos

Información de
las opciones

Información de
los resultados

Razones
sociales

Comunicación
acerca de los
procesos

Categorías de comunicación en las negociaciones. Adaptado de Lewicki, et al. (2012).

¿Cómo se comunica en las negociaciones?

Características del lenguaje

Nivel lógico y nivel pragmático

Claro para ambas partes

Comunicación no verbal

Expresiones faciales, lenguaje corporal, movimientos, tono de voz

Conductas circunstanciales: contacto visual, postura y estímulos

Elección del canal

Cara a cara, teléfono, escrito, e-mail, mensajes instantáneos, teleconferencia

Ancho de banda social: capacidad del canal para comunicar señales sutiles del emisor al receptor, que van más allá del mensaje mismo

Adaptado de Lewicki, et. al. (2012)

Tipos de preguntas

Manejables

Para: obtener información, detonar ideas, preparar a la otra persona a más preguntas

Ejemplos:

¿Qué le parece nuestra propuesta?,
¿nos puedes decir cómo llegaste a esta conclusión?

Inmanejables

Pueden dificultar la negociación al incomodar a los negociadores en la negociación actual y futuras.

Ejemplos:

¿Será que te quieres aprovechar de nosotros?, ¿es esta tu última oferta?, ¿te queda claro que nosotros no podemos pagar esto?

¿Cómo se comunican las personas en un negociación?

Adaptado de Lewicki, et al. (2012).

Consejos para tratar con preguntas difíciles

1

- Identifica algunas de las preguntas más difíciles que te pueden hacer.

2

- Haz una lluvia de ideas de las respuestas y selecciona las mejores.
- Usa estrategias como: reconocer y replantear de una forma positiva, regresarle la pregunta.

3

- Practica tus respuestas.

4

- Adapta tu respuesta.

Consejos para tratar con preguntas difíciles.
Adaptado de Sebenius (2012).

Técnicas para lograr acuerdos creativos

Negocios creativos

Divide el problema en partes más pequeñas

Considera nuevos términos para el acuerdo

Juegos mentales

Adaptado de Shonk (2012)

Reflexiones finales

- ¿De qué forma te has estado comunicando en tus negociaciones?
- ¿Te has topado con preguntas difíciles?
- ¿Has utilizado los juegos mentales para aumentar la creatividad de los acuerdos de negociación?
- ¿Qué otras estrategias piensas que puedes utilizar para aumentar tu poder de comunicación en la negociación?



Reflexión final

¿De qué forma crees que te has estado comunicando en tus negociaciones?

¿Te has topado con esas preguntas difíciles y has tenido éxito?

¿Has utilizado los juegos mentales para aumentar la creatividad de los acuerdos de negociación?


¿Qué otras estrategias piensas que puedes utilizar para aumentar tu poder de comunicación en la negociación?

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.