



Innovación con propósito de vida.

Negociación efectiva

Tema 5. Negociación en la práctica: leyes y consejos

**5.1 Negociar
como los
expertos**

**5.2 Consejos del
Dr. Chester
Karrass para
negociar**

**5.3 Un buen
negociador
siempre busca
ganar-ganar**

12 Leyes de negociación

1. Ser inteligente es mejor que ser agresivo

2. Un buen aterrizaje empieza por una buena aproximación

3. O eres estratega o eres ingenuo

4. Todo conflicto es gestionable, pero no siempre es negociable

5. Las palabras no son lo más importante (lo son las expectativas)

6. Los demás no cambian si no cambias tú (autorízate)

Adaptado de Barrot, A. (2014)

12 Leyes de negociación

El miedo al silencio amenaza seriamente tu salud

Los trucos sucios se lavan en casa y fuera de casa

Las trampas decisionales capturan tu mente

Uno cede porque cree que el otro no cederá

El poder negocial reside en las alternativas

Si te entrenas es muy fácil

Las 12 leyes de la negociación. Adaptado de Barrot, A. (2014).

Checklist de preparación para una negociación ganar-ganar

Metas

¿Qué es lo que quieres obtener de la negociación?

Canje

¿Qué es lo que tú tienes y la otra parte tiene para canjear en la negociación?

Alternativas

Si no llegas a un acuerdo con la otra parte ¿qué otras alternativas tienes?

Relaciones

¿Cuál es la historia de esta relación?

Checklist de preparación para una negociación ganar-ganar

Resultados esperados

¿Qué resultados de esta negociación son esperados por las personas?

Consecuencias

¿Cuáles son las consecuencias para ti y para la otra parte de ganar o perder esta negociación?

Poder

¿Quién tiene el poder en esta relación?

Posibles soluciones

Basándote en todas las consideraciones, ¿qué posibles compromisos se pueden tener?

Adaptado de Manktelow, J. y Carlson, A. (S.F.).

Consejos de negocios del Dr. Chester Karrass

**Rompiendo el
punto muerto en
la negociación**

**Enfrentando
fechas límite**

**Necesitas tiempo
para pensar**

**Haciendo
concesiones
cuidadas**

**Evalúa tu perfil
negociador**

Adaptado de Karrass (2012)

Consejos de negocios del Dr. Chester Karrass

**Abriendo la
negociación**

**Negociando bajo
presión**

**Administrando las
preguntas durante
una negociación**

**Negociaciones vía
E-mail**

**Preguntas en la
negociación**

Adaptado de Karrass (2012)

Reflexiones finales

- ¿Con qué conceptos de este tema te has sentido identificado?
- ¿Qué situaciones de negociación has recordado al revisar esta información?
- ¿Piensas que la negociación ganar-ganar es fácil de lograr o es una falacia?
- ¿En tu organización, apoyan a los colaboradores a practicar técnicas de negociación como parte de su capacitación?



Reflexión final

¿Con qué conceptos de este tema te has sentido identificado?

¿Qué situaciones de negociación has recordado al revisar esta información?

¿Piensas que la negociación ganar-ganar es fácil de lograr o es una falacia?


¿En tu organización, apoyan a los colaboradores a practicar técnicas de negociación como parte de su capacitación?

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.