



Innovación que transforma vidas.

Curso: Desarrollo de negocios internacionales
Tema 10. Gestión de negocios internacionales

Tema 10. Gestión de negocios internacionales



Gestión de negocios internacionales

Definir objetivos y saber hasta dónde ceder es fundamental, es clave para tener éxito.

(Ferguson, 2009) .

Se debe seguir un proceso adecuado en una negociación, que incluya: la **planeación**, la **estrategia** a seguir y un adecuado **cierre** y **retroalimentación** del proceso.

Planeación de la negociación

**Definir
correctamente
la situación
o problema**

**Establecer
los
objetivos
propios**

**Identificar
los objetivos
de la
contraparte**

**Realizar un
análisis
situacional**

(Daniels, 2013).

Definir correctamente la situación o problema

1. Recopilar información relevante sobre la situación, incluyendo hechos, fechas, estadísticas, etc.
2. Reunir información sobre los personajes que fueron parte de las situaciones pasadas relacionadas con el tema.
3. Compilar información sobre las personas que darán seguimiento a la negociación.



Establecer los objetivos propios

1. Establecer las condiciones mínimas o máximas que se deben presentar para llegar a un acuerdo.
2. Establecer los valores del intercambio, saber lo que es valioso y lo que es insignificante.
3. La contraparte también tiene sus propios objetivos y ambos deben conciliarse y llegar a un consenso.



Identificar los objetivos de la contraparte

1. Buscar llegar a un estado intermedio de certidumbre sobre las metas que pretenda alcanzar la contraparte.
2. No se debe adivinar, ni pretender que se tiene la certeza de lo que va a suceder.



Realizar un análisis situacional

1. Realizar ejercicios situacionales.
2. Simular varios escenarios que pudieran presentarse en el momento de la negociación y actuar la manera en que el negociador debe proceder en cada uno de ellos.



Realizar un análisis situacional

El lugar

- Influye en los objetivos establecidos para la negociación.
- A veces puede ser local o internacional.
- En ocasiones conviene ser neutral.
- Debe ser un lugar apropiado para dialogar.
- Se deben evitar ruidos y distracciones, y tener todos los elementos para las negociaciones.



Realizar un análisis situacional

El tiempo

- Es un factor clave; una negociación no puede ni debe ser estática.
- Hay que aprovechar los momentos.
- Para cualquiera de las partes, según la necesidad o urgencia de conseguir los objetivos, el tiempo puede ser un elemento de poder.



Realizar un análisis situacional

La información

- Proporciona poder, se debe recopilar en equipo y diferenciar bien entre la información estratégica y la táctica.
- Se debe efectuar un análisis a fondo de la contraparte, y del entorno que la acompaña.



Realizar un análisis situacional

El poder

- Significa la posibilidad de satisfacer los intereses de una parte frente a las demás.
- También se refiere a imponer las reglas de juego durante la negociación.



Consejos para enfocarse en el equilibrio de fuerzas (ganar-ganar)

No tomar la negociación como algo personal

- Las rondas de negociación son recurrentes, con las mismas personas pero con diferentes temas.
- Es mejor olvidar acuerdos o situaciones previas y enfocarse en el tema en cuestión.
- Si no hay negociaciones previas, hay que tener tranquilidad y no hacer juicios previos.
- Se debe mantener la objetividad en todo momento.

No perder nunca de vista el objetivo de conseguir soluciones ganar-ganar

- Se debe buscar siempre la manera que las soluciones favorezcan a ambas partes.
 - Buscar soluciones integradoras, creando alternativas adicionales.
- (Daniels, 2013).

Consejos para enfocarse en el equilibrio de fuerzas (ganar-ganar)

Evitar involucrar intereses ocultos

- Se debe mantener el enfoque de la negociación.
- Se debe evitar integrar nuevos objetivos durante el proceso o estrategias disfrazadas, ya que puede ser costoso al proceso, la contraparte ser hábil y persuasiva pudiendo captar estos intereses ocultos y romper la negociación.

Objetividad vs Subjetividad

- Enfocarse en el objetivo de la negociación.
- No se deben mezclar emociones ni sentimientos.

(Daniels, 2013).

Tipos de cierre de la negociación

Cierre por concesión

- Forma más común de llegar a un acuerdo, las partes ofrecen concesiones para llegar a los objetivos deseados.

(Daniels, 2013).



Tipos de cierre de la negociación



Cierre por recapitulación

- Se hace un resumen de todos los acuerdos, destacando las concesiones y remarcando las ventajas de los acuerdos sobre los puntos que estaban en el aire.

(Daniels, 2013).

Tipos de cierre de la negociación

Cierre con argumento

- Consiste en guardar un argumento de peso para darlo a conocer al final y lograr los objetivos deseados.

(Daniels, 2013).



Tipos de cierre de la negociación



Cierre por presión

- Cierre no recomendable a menos que se tenga cierto poder sobre la negociación.
- Requiere coaccionar a la contraparte a tomar decisiones rápidas.

(Daniels, 2013).

Tipos de cierre de la negociación

Cierre con opciones

- Se pueden considerar algunas alternativas para llegar a un acuerdo final.


(Daniels, 2013).



Créditos

- Experto de contenido: Armando de Jesús López Sánchez
- Diseñadora instruccional: Alejandra Laura Govea Garza
- Diseñadora gráfica: María Enriqueta López Galván
- Programador: Hugo Arnulfo Aguilar Bugarin
- Administradora del proyecto: Adriana M. González González
- Directora del proyecto: Laura Asela Serrano Corral

**Dirección de innovación
Campus en Línea
Vicerrectoría de Formación Ejecutiva
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.