

Metodología Negociaciones

Metodología Negociaciones

*Separar el
equipo técnico
del económico*

1. Preparar la Negociación (formar el equipo de trabajo)
2. Seguimiento (Desarrollo) de la misma
3. Acuerdo, Síntesis y conclusiones
4. Informe detallado
5. Puesta en marcha y seguimiento
6. Fin del objeto de la misma y cierre del proyecto de la negociación.

Metodología

Negociaciones-Preparación

1. Conseguir información, (canal, proveedor, necesidades reales,, que puedo obtener)
2. Determinar puntos Fuertes y débiles respectivos.
3. Identificar temas de la negociación (plasmalos en rejilla o documentos).
4. Analizar las expectativas.
5. Establecer los objetivos (No Acep- +/-Acep. – Sospecha.
6. Plantear la estrategia.

Demostrar interés pero nunca entusiasmo

Metodología

Negociaciones-Preparación (ayuda)

**Preparar la reuniones
Nunca improvisar!!**

1. Que cuestiones vamos a negociar?
2. Cual es el mejor acuerdo que podemos conseguir (ser realista)?
3. Cual es el peor que podemos aceptar?
4. Cual es nuestro objetivo global?
5. Que peticiones hará el contrario?.
6. Que concesiones es probable que nos veamos obligados a hacer (no dar por nada)?
7. Que peticiones vamos a hacer?
8. Que concesiones probablemente consigamos?
9. Cuales son los puntos fuertes y débiles de la otra parte y de la nuestra?
10. Como Minimizar los del contrario (p.f.) y maximizar los míos?

Metodología

Negociaciones - Desarrollo

1. Control sobre el inicio de la negociación.
2. Decálogo de la negociación.
3. Principios fundamentales.
4. Estrategias (**coacción**, **incitación**, **instrucción** y **persuasión**)
5. Como llevar a cabo la negociación.
6. Poder de negociación.
7. Secuencia de la misma:

Ética y Lógica
cuidar nuestra
imagen.

Escuchar!!

Metodología

Negociaciones - Desarrollo

Secuencia...

1. Abordar el problema.
2. Conocimiento de posiciones iniciales.
3. Fijar distancia entre posturas.
4. Concesiones mutuas.
5. Las objeciones.
6. Puntos muertos y rupturas.
7. El papel del tiempo.

Medir bien el tiempo

Metodología

Negociaciones – Desarrollo II

Que no debemos hacer:

1. Revelar nuestra posición pronto.
2. Hacer concesiones sin obtener algo a cambio.
3. Frustrar al contrario, no contestarle.
4. No poner demasiadas dificultades.
5. No permitir que el oponente pierda puntos.
6. Tomar una postura prematura.
7. Darse aires de superioridad.
8. Pecar de listillo.
9. No explayarse sobre temas en los que sea difícil ponerse de acuerdo.
10. No hacer preguntas de tipo emocional.
11. No ofrecer alternativas inaceptables.
12. Discutir con los compañeros de equipo.
13. Exagerar los papeles de bueno y malo.
14. Mantener una coherencia en las conversaciones.



Metodología

Negociaciones – El acuerdo

**Resumir
conjuntamente**

1. El momento del acuerdo.
2. Obstáculos para el acuerdo.
3. Consejos para el cierre del acuerdo
4. Formulación del acuerdo.

**Cuidado con las actas
de los otros, no ser cómodos**

Ganar - Ganar

Metodología

Negociaciones – Informe

información clara y concisa

1. Como debe ser el informe.
2. Quien lo presenta....
3. Posturas y conclusiones
4. Decisión final (comité)

**No vincular las distintas partes,
ofrecer nuestra visión, pensar para la Compañía**

Metodología

Negociaciones – P. en marcha

1. Quien, como, cuando y en que etapas.
2. Cuando finaliza el proyecto de negociación....
3. Desviaciones y litigios.

El proyecto está finalizado cuando tenemos la seguridad de haber puesto en marcha lo que realmente hemos negociado.

Metodología

Negociaciones – Fin del proyecto

1. Cuando finaliza el proyecto.
2. Colaboración futura.

Es importante hacer que el proveedor se sienta cómodo con el acuerdo y con la puesta en marcha, establecer relaciones de confianza,, hablar de socios tecnológicos.