

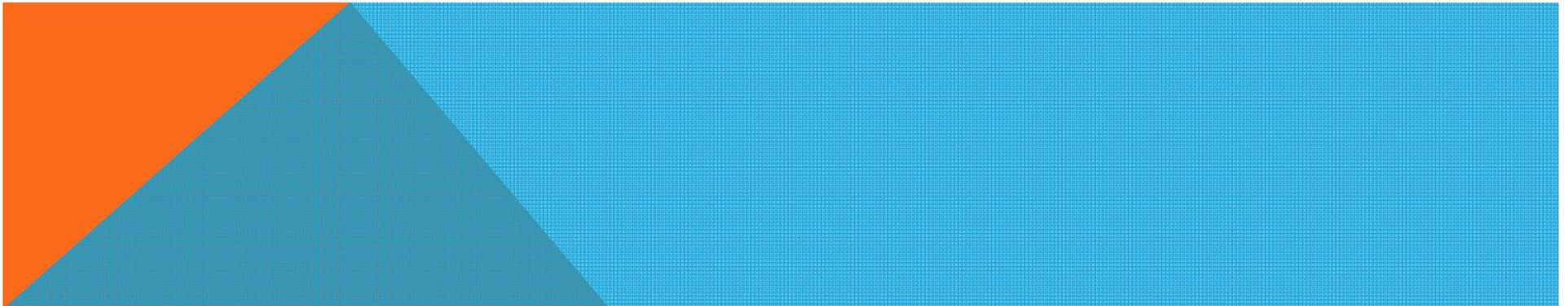
The background features a large, abstract geometric composition. On the left, there is a solid orange triangle pointing downwards. To its right, a large blue area with a fine grid pattern extends across the top and right sides of the frame. In the bottom-left corner, there is a smaller grey triangle pointing upwards, partially overlapping the orange triangle. The overall design is clean and modern.

6 HABITOS DE LOS NEGOCIADORES EFECTIVOS

RESOLVIENDO EL PROBLEMA DE LA NEGOCIACIÓN

El trato debe de ser mejor que la opción de no trato. Por eso se busca negociar

Dificultad para entender la posición trato vs. no trato de la otra parte



PROBLEMA 1 > SOBRESTIMAR LA POSICIÓN DE LA CONTRAPARTE

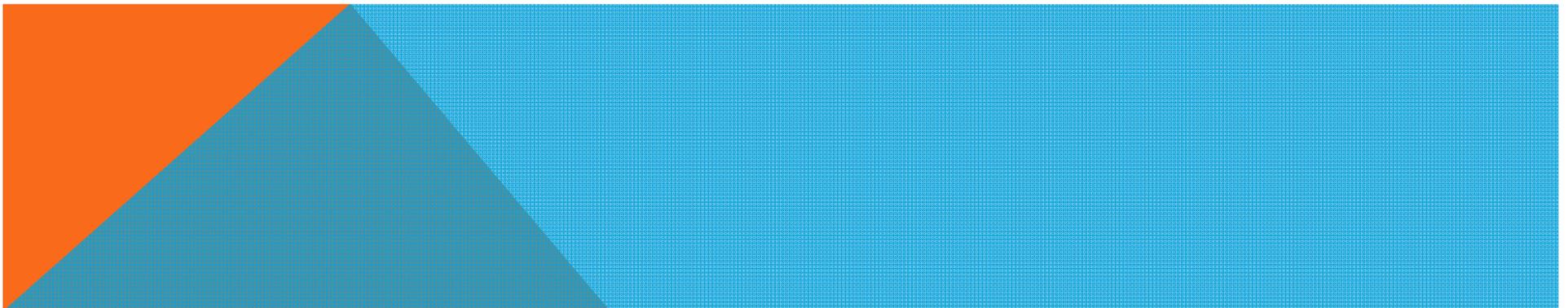
Intentar ponerse en los zapatos de la contraparte

El poder no viene con solo decirle a la gente que se es poderoso

Si deseas cambiar la mente de alguien, primero hay que conocer lo que trae dentro.

- Construir un puente de oro, entre sus ideas y las nuestras

Intentar resolver la posición del otro como si fuera nuestra.



PROBLEMA 2 > EL PRECIO SOBRE OTROS INTERESES

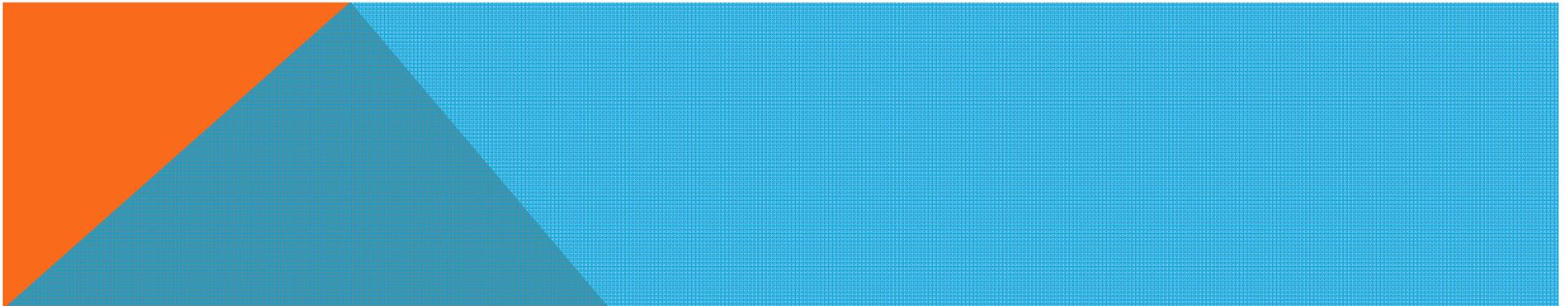
La mayoría de los tratos son 50% emociones y el 50% económicos.

Los negociadores exitosos buscan 4 factores importantes de NO-Precio

Relaciones vs. transacciones

El proceso: a veces se olvida que la forma de hacerlo es tan importante como el contenido

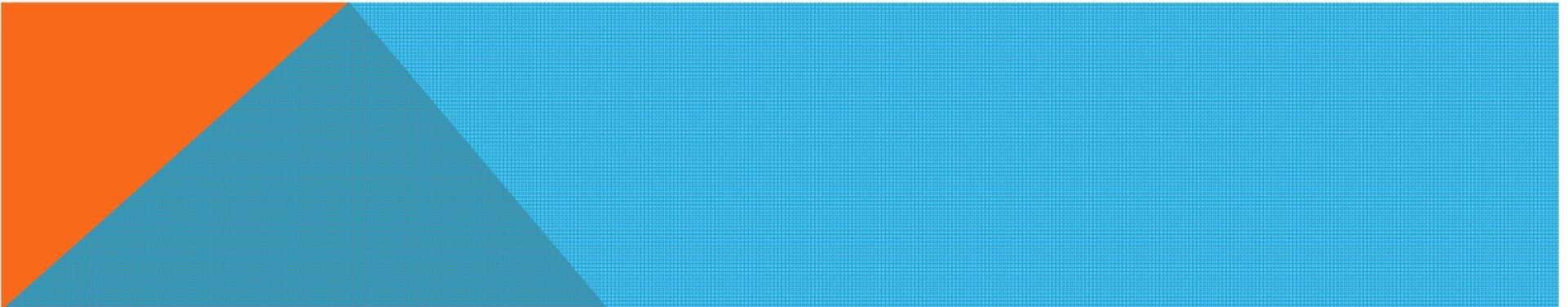
Mientras mas favorable es el trato economicamente, mas importantes sa considerar son los elementos No precio



Que es racional para la contraparte? Cuidar que las emociones no afecten la negociación.

Si una negociación cooperativa se basa de manera inicial en PRECIO, sera de solo uno.

Que el precio se vuelva un componente, no la parte principal.



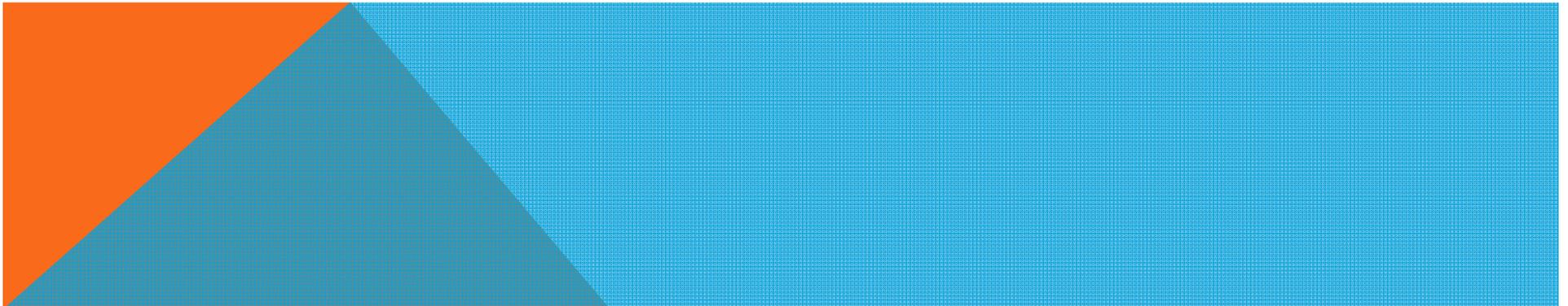
PROBLEMA 3 > LAS POSICIONES SOBRE LOS INTERESES

Elementos en una negociación

- Situaciones
- Posiciones
- Intereses

Abrir el juego para definir posiciones, y poder conocer así los intereses de la contraparte.

Buscar la obtención de mayor VALOR

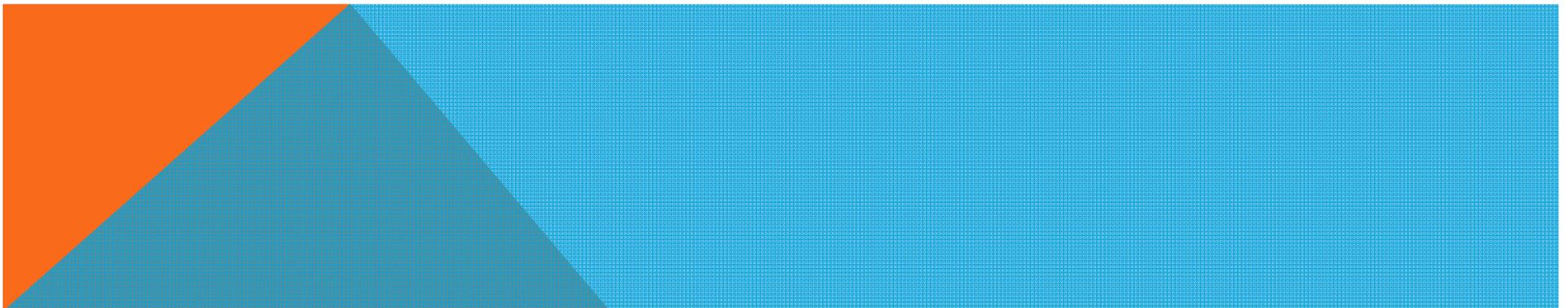


PROBLEMA 4 > BUSCAR CON MUCHA FUERZA ELEMENTOS COMUNES

Negociamos las diferencias entre las partes.

Buscar alternativas

Mientras las similitudes ayudan las diferencias manejan la negociación. Pero los negociadores que no las buscan de manera activa rara vez las encuentran.



PROBLEMA 5 > NO DAR LA IMPORTANCIA NECESARIA AL MAAN

MAAN Mejor alternativa al negociar

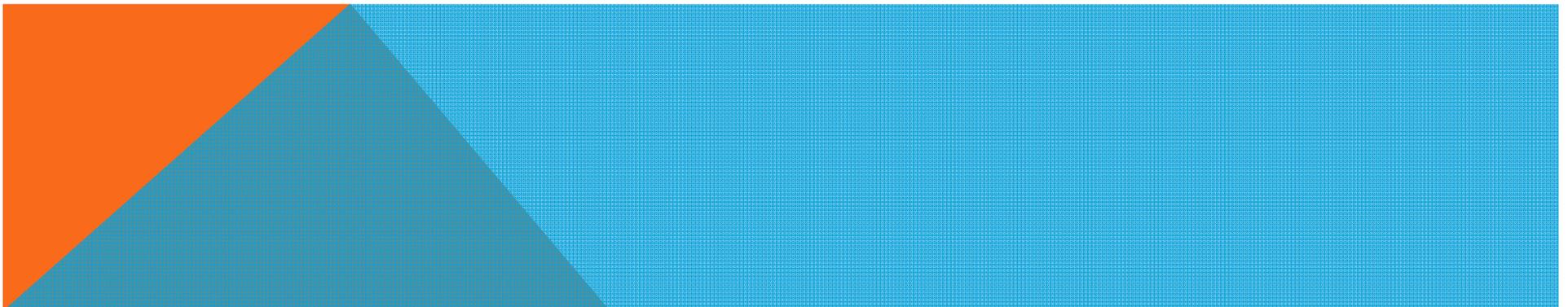
Un fuerte MAAN es una importante herramienta de negociación

Pero es necesario intentar conocer el de la contraparte.

La negociación no debe de dañar el MAAN

- Trato vs. MAAN

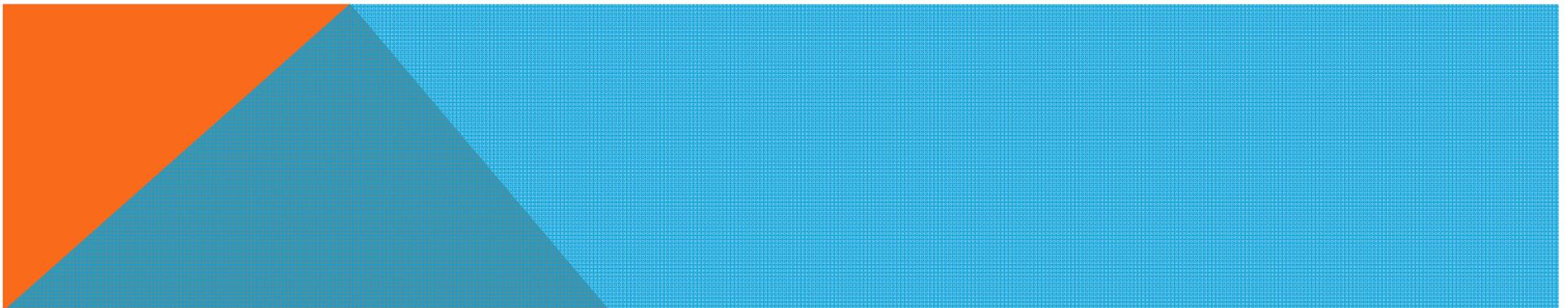
El trato potencial y el MAAN deben de ser como los filos de una tijera.



PROBLEMA 6 > EL NO PODER CORREGIR PARA LA VISIÓN SESGADA

Se debe tener claridad del problema a resolver, pero se debe conocer claramente los intereses de ambas partes, MAANs, valuaciones...

Tener alguien de nuestra parte que se encargue de defender los puntos de la contraparte.



DE UNA NEGOCIACIÓN EFECTIVA A UNA SUPERIOR

Se debe de enfocar uno en el problema correcto

Conocer todos los intereses de ambas partes, mas que definir posiciones de precio

Buscar oportunidades para aumentar el VALOR

Algunos otros errores

- Diferencias culturales, tratar con la persona inadecuada, falta de comunicación, irritabilidad, tiempos, agenda pobre, personalizar situaciones, señales de falta de respeto.

