

LQ *Lewis Quintero*
consultor y conferencista



FEDERACION
IBEROAMERICANA DE
ASOCIACIONES DE
PERSONAS
ADULTAS
MAYORES

FIAPAM

2019

Seminario en Competencias Gerenciales



Tema 6. Negociación.

¿Qué es
negociar?



Lewis Quintero

consultor y conferencista

LQ *Lewis Quintero*
consultor y conferencista

“

NO PODEMOS RESOLVER
PROBLEMAS USANDO EL MISMO
TIPO DE PENSAMIENTO QUE
USAMOS CUANDO LOS CREAMOS

ALBERT EINSTEIN



Definición

“un proceso de interacción comunicativa en que dos o más partes intentan resolver un conflicto de intereses, utilizando el diálogo y la discusión, descartando la violencia como método de actuación y avanzando hacia un acercamiento gradual mediante concesiones mutuas”.

Morley y Stephenson (1977)





Lewis Quintero

consultor y conferencista

Elementos que definen la
naturaleza de la
negociación:





1. Entre las partes que negocian coexiste una relación de interdependencia: para alcanzar los objetivos planteados uno necesita el consenso del otro.



Lewis Quintero

consultor y conferencista

2. Se trata de una relación que es motivada desde la contradicción. Las empresas tienen intereses comunes e intereses contrapuestos que no siempre es fácil armonizar.







3. Toda negociación es mediática debido a las relaciones de poder que se dan entre las partes. Un cierto equilibrio de poder parece necesario para que se produzca la negociación.

4. El proceso de negociación obedece en gran medida de la percepción que sobre el tienen los actores.



Lewis Quintero

consultor y conferencista



Lewis & Quintero
consultores

El principio básico de todo proceso de negociación consiste en:

PONERSE DE ACUERDO EN QUÉ SE QUIEREN PONER DE ACUERDO.





Etapas del proceso de negociación:

Lewis Quintero
Consultor y conferencista





Lewis Quintero

consultor y conferencista



Fase 1. Definir el contenido y límites de la negociación



Lewis Quintero

consultor y conferencista

Es una fase fundamentalmente exploratoria, en la cual se administran los primeros elementos de información, se realizan previsiones sobre las perspectivas factibles y se recogen elementos para discutir y valorar en el seno de cada uno de los negociadores



Los dos grandes dilemas de la negociación.....

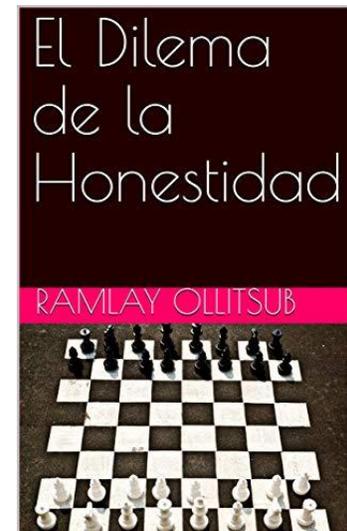


El “dilema del trust” o dilema de la confianza. Cada negociador debe confiar en la veracidad de lo que la otra parte plantea, aunque no se va a dar toda la información y de que con frecuencia se emiten signos que tienen una doble virtualidad.





El «dilema de la honestidad».
Inversamente al caso anterior. El negociador debe tener claro el grado de franqueza y los elementos informativos que conviene ir transmitiendo a la otra parte.





Fase 2. Dinámica Negociadora

Es el comienzo de la flexibilidad: frente a los aspectos más formales siguen los más interactivos y relacionales, las expresiones de actitudes entre las partes; se trata de un momento fundamentalmente táctico y dinámico, que exige concesiones.

Lewis Quinte
consultor y conferenci



Fase 3. Resolución y acuerdos

En esta fase, relativamente breve pero intensa, se plasma y culmina el proceso anterior. Obviamente, unos acuerdos satisfactorios resolverán el conflicto, mejorarán el clima social y sentarán unas bases positivas para futuras negociaciones.



Tipologías de negociación

Lewis Quintero
consultor y conferencista

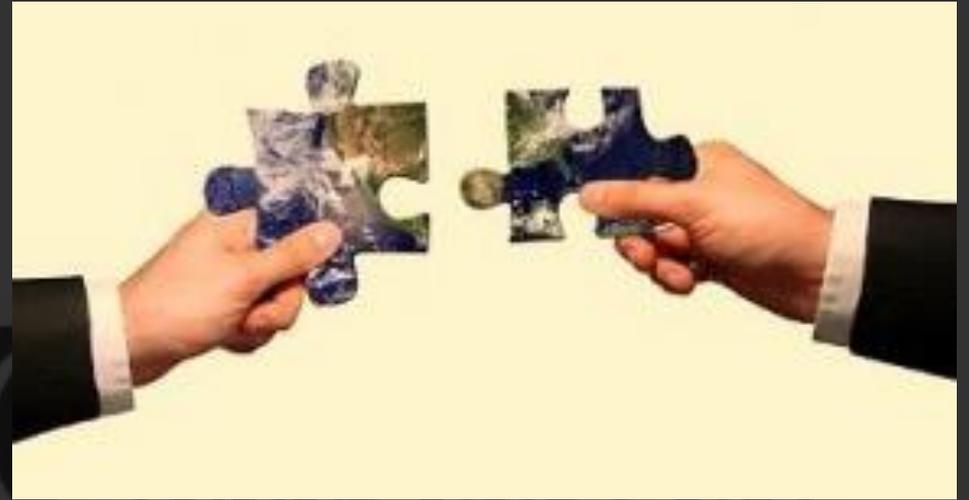




La negociación competitiva: en la que los resultados de las partes se hallan **negativamente correlacionados**, de modo que lo que uno gana en la relación, el otro lo pierde y viceversa.

LQ Lewis

consultor y



La negociación integrativa, por el contrario, es aquella que conlleva resultados positivos para ambas partes y la interacción entre los actores se describe como una negociación de “ganar-ganar”

Estrategias

A stylized blue logo consisting of a curved line and a dot, resembling a flower or a leaf.

Lewis Quintero

consultor y conferencista

A hand-drawn graphic with a watercolor background. At the top, there are several icons: a yellow arrow pointing left, a green mouse cursor, a blue cloud with legs, a glowing yellow lightbulb, and a network diagram with blue and purple nodes. In the center, the word "STRATEGY" is written in large, bold, black letters with a hatched texture. Below the text, there are more icons: a green plant with two leaves, two speech bubbles (one pink, one blue), an orange pencil, and a green circular icon with a white exclamation mark.

STRATEGY



- La transparencia en los procesos de información
- La honestidad entre los actores
- La veracidad en los planteamientos o
- La ausencia de amenazas.





LQ *Lewis Quintero*
consultor y conferencista

La **negociación mixta** es aquella que, tratando de combinar elementos de las dos anteriores integrativa y competitiva-, intenta resolver los conflictos planteados

Lewis Quintero
consultor y conferencista

Cuando estás en un
proceso de negociación
evita utilizar frases
como “yo creo que” o
“yo pienso”

#EGAFutura



Nuestros problemas son hechos por el hombre; por lo tanto, pueden ser resueltos por el hombre. Ningún problema del destino humano está más allá de los seres humanos.

John F. Kennedy



LQ *Lewis Quintero*
consultor y conferencista

Lo más importante en una Negociación
es escuchar lo que no se dice.

(Peter Drucker)



www.cyr-consultores.com



Lewis Quintero

consultor y conferencista





LQ *Lewis Quintero*
consultor y conferencista

Discutir sobre las causas de una situación es un terreno minado para el negociador.

"En vez de mirar a las personas como seres que se limitan a reaccionar sin alternativas, las miramos como partícipes activos en el modelado de la realidad"



Los analfabetos del siglo XXI no serán aquellos que no sepan leer y escribir, sino aquellos que no sepan aprender, desaprender y reaprender.

(Alvin Toffler)

akifrases.com

 *Lewis Quintero*
consultor y conferencista

Recuerde

"A las negociaciones sinceras y diligentes nunca se
ha resistido un honorable éxito"

- Pío XII

AQUIFRASES.COM





GRACIAS
ARIGATO
SHUKURIA
JUSPAXAR
DANKSCHEEN
TASHAKKUR ATU
YAQHANYELAY
SUKSAMA
EKHMET
TINGKI
BIYAN
SHUKRIA
YOU
BOLZİN
MERCI
GRAZIE
MEHRBANI
PALDIES
GOZAIMASHITA
EFCHARISTO
KOMAPSUMNIDA
MAAKE
LAH
ATTO
WABEEJA
MAITEKA
HUI
YUSPAGARATAM
UNALCHEESH
HATUR GU
SPASIBO
DENKAUJA
HENACHALHYA
EKOJU
SIKOMO
MAKETU
MINMONCHAR
SPASSIBO
SNACHALHUYA
MUHUN
CHALTU
DHANYABAAD
ANHA
SANCO
MERASTAWHY
GAEJTHO
AGUYJE
FAKAAUE
BAIKA
TAVTAPUCH
MEDAWAGSE
ATTO
WABEEJA
MAITEKA
HUI
YUSPAGARATAM
UNALCHEESH
HATUR GU
SPASIBO
DENKAUJA
HENACHALHYA
EKOJU
SIKOMO
MAKETU
MINMONCHAR