

WEBQUEST

TEMA 4 - LA NEGOCIACIÓN COMERCIAL

I. - Introducción

Al acercarnos al tema de la negociación, no debemos pensar en ella como un elemento ajeno a nuestra vida normal. La misma esta cada vez que solicitamos dinero a nuestros padres para la paga semanal, el permiso para llegar más tarde a casa para poder asistir a un concierto, etc

Sin embargo, desde el punto de vista comercial, la negociación es un elemento clave de la vida de una empresa, pues tendremos que negociar en todo momento al comprar los elementos que necesitamos para producir los bienes que ponemos a la venta, y negociar para conseguir realizar las ventas de estos mismos bienes.

II. - Tarea

La idea de esta actividad es conseguir profundizar en el tema que estamos explicando en este momento en el aula, llegando al mismo desde una aproximación diferente, al ser vosotros mismos quienes debéis buscar la información dentro de los enlaces que os propongo.

La actividad se realizará por grupos de tres. Cada grupo debe dar respuesta a las 10 preguntas que se plantean. La respuesta a cada una de estas preguntas debe ser justificada, sea mediante un video, fotografías, o los elementos que consideréis adecuados.

En relación al cómo organizar el trabajo, es importante tener en cuenta los siguientes datos:

- Plazo: 11 a 17 de Abril
- Horario: Utilizaremos un total de tres horas del horario de la asignatura y continuareis en casa las actividades que no hayáis podido acabar en el horario lectivo
- Entrega de trabajo: La última fecha de entrega será el domingo 17 de abril a las 14:59 horas. Dirección de entrega: tuprofedecomercio1969@hotmail.com.
- Cada grupo de alumnos entregará dos documentos: Una hoja de texto en la que se responda a todas las preguntas y una presentación en Power Point en la que se presentan también las 10 respuestas, pero de forma resumida y esquemática.
- Documento de texto: Tamaño libre, aunque no deberá exceder los 20 folios. Debemos ser capaces de encontrar la información útil y dejar de lado "LA PAJA".

Se valorará negativamente la contaminación de la información por documentos que únicamente bloquean la lectura clara del mismo. Times New Roman 12. Interlineado 2.0. Color negro.

- Presentación: Tamaño de únicamente una diapositiva por pregunta. Poco texto y abundantes recursos multimedia.
- Tanto en el documento de texto como en la presentación, se valorará de forma especial la claridad con la que se expongan las respuestas y el grado de personalización de las mismas, es decir, es muy importante que lo expreséis todo correctamente, con vuestras palabras, que se pueda comprobar que realmente habéis entendido lo que dice allí... nada por tanto de “copia y pega” sin comprender el significado.
- Una vez entregados ambos documentos, cada pareja realizará una presentación pública de su trabajo (apoyándose en la presentación entregada). El resto de alumnos y el profesor podrá hacerle las preguntas que consideren convenientes.

III. - Proceso

Las preguntas que debéis responder son las siguientes:

1. ¿Cuales son las habilidades de un buen negociador? Enuméralas y haz una breve descripción de las mismas.
2. ¿Cuántos tipos de negociación existen? Enuméralas e integra un video explicativo y clarificante de cada uno de los tipos. No deberá exceder los 4 minutos.
3. ¿Cuales son los factores que influyen en una negociación? Haz una breve descripción de cada una de ellas, de forma muy clara y entendible.
4. ¿Que tres posibilidades de respuesta podemos dar si ya conocemos que quiere expresamente nuestro interlocutor?. Enuméralas y da una pequeña aclaración de cada una de ellas.
5. Busca en un video, de no más de 4 minutos, técnicas de negociación.
6. ¿Cuales son los ocho errores fatales en una negociación? Enuméralas.
7. Enumera cuatro diferentes maneras, y da una corta definición de las mismas, de como cerrar una negociación comercial.
8. Identifica y explica de manera resumida los dos errores típicos que se suelen cometer al hacer concesiones en una negociación.
9. Haz una breve descripción del arte del regateo en diferentes países o continentes.
10. Enumera y comenta con pocas palabras, no más de dos líneas, tres de las estrategias que podemos tomar en una negociación comercial ante negociadores difíciles.

IV. - RECURSOS

Además de cualquier web que encontréis y os resulte útil, son de gran interés las

siguientes:

- http://www.tatum.es/publicaciones_consultapublicacion.asp?pmid=272
- <http://www.monografias.com/trabajos10/bane/bane.shtml>,
<http://www.youtube.com>
- <http://white.oit.org.pe/spanish/260ameri/oitreg/activid/proyectos/actrav/edob/expe/duca/pdf/0620504.pdf>
- <http://www.youtube.com/watch?v=r3zK-7s1DK8>
- <http://www.oarsolan.com/Temarios/K063.pdf>
- http://mp.peru-v.com/ge/ge_negociacion_etapas.htm
- <http://www.youtube.com/watch?v=Oi1hSRWzsLA>
- http://www.umano.com.pe/docs/pdf/negociacion_exp.pdf
- http://www.negociacionavanzada.com/articulo_factores_negociacion.html
- <http://html.rincondelvago.com/negociacion-comercial.html>
- <http://www.ganaropciones.com/regatear.htm>
- <http://blogistica.es/negociacion-vs-regateo/>
- <http://html.rincondelvago.com/negociacion-comercial.html>

V. - EVALUACIÓN

Se dará una calificación a cada grupo.

En la valoración del trabajo se tendrá en cuenta:

- Cumplimiento del plazo de entrega.
- Valoración general del documento de texto (especialmente la claridad expositiva).
- Valoración general del documento de presentación (especialmente la claridad expositiva).
- Presentación del trabajo en clase.
- Calidad de los elementos multimedia aportados (fotografías, vídeos...).
- Facilidad para responder a las cuestiones planteadas por profesor y compañeros.
- Asimilación de contenidos (el alumno entiende lo que ha escrito en los documentos entregados).
- Autonomía mostrada para la realización del trabajo.

Cada uno de estos apartados se valorará de 1 a 10.

VI. - CONCLUSIONES

El fin último de esta webquest, es el denominado “aprendizaje autónomo”, que es aquel que ayuda al estudiante a construir su propio aprendizaje, a aprender con la mínima ayuda de terceras personas.

Me gustaría que me comentarais, vía mail, qué os ha parecido esta actividad y qué propones para mejorarlas.

Un saludo y muchos ánimos. El fin está próximo!!!