

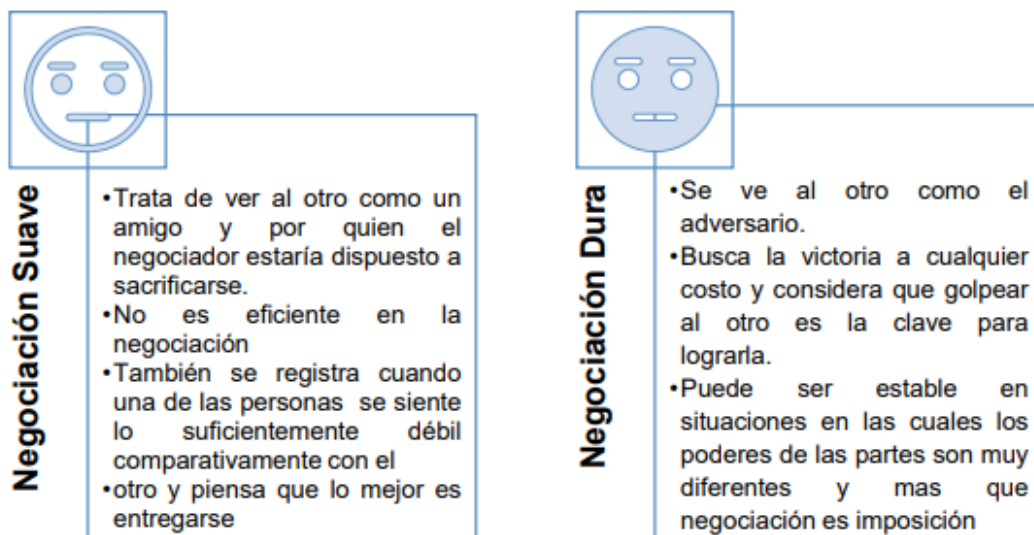
Negociación

La negociación es un proceso que tiene como objetivo lograr un acuerdo entre 2 partes cuando existen intereses contrapuestos. El proceso de negociación consiste en dar y recibir concesiones de la contraparte hasta alcanzar un conjunto de términos que ambas partes tengan la capacidad y se comprometan a cumplir. Los términos del acuerdo deben ser expresados de forma clara y específica y pueden tener respaldo legal mediante la firma de un contrato.

TIPOS

POR POSICIONAMIENTO

En esta forma de negociación los participantes fijan su posición inicial al inicio del proceso. Luego, ambas partes intercambian concesiones en la medida en que la negociación progresa lo cual depende del poder de negociación, es decir de la capacidad que tienen de exigir que la contraparte acepte ciertas condiciones favorables a sí mismos. Es una forma de negociación que promueve la competencia pura entre los participantes.



POR POSICIONAMIENTO

Ver videos

<https://www.youtube.com/watch?v=3bbb6mYN2d8>

<https://www.youtube.com/watch?v=n8eOl9l0a4s>

<https://www.youtube.com/watch?v=RJJ9nnKoo90>

<https://www.youtube.com/watch?v=-8AvVkj8WvY>

POR INTERESES

En esta forma de negociación los participantes inician tratando de entender los intereses de la contraparte de manera que se puedan proponer condiciones que beneficien a ambas partes y que cada parte haga concesiones en aquellos aspectos en donde tiene la capacidad de soportar

condiciones menos favorables en relación con la contraparte. Es una forma de negociación que promueve la cooperación de los participantes.

En la siguiente tabla se puede observar las acciones que se ejecutan en los criterios de aproximación

CRITERIOS	•NEGOCIACION POR INTERESES
Participantes	•Solucionadores
Meta	•Buen acuerdo
Concesiones	•Hacen/demandan
Relación	•Cultivan
Con el problema	•Duros
Con la Gente	•suaves
Con los otros	•Neutrale
Posición	•Intereses
Avance	•Exploran intereses
Límites	•Evitan tenerlos

Elaboración: SENATI

CICLO DE NEGOCIACIÓN

El proceso de negociación consiste en 3 etapas:

Planificación de la negociación: Esta etapa del proceso es decisiva en relación a la capacidad del personal de compras de alcanzar condiciones favorables para la empresa en el acuerdo de compra:

- Establecer objetivos Definir y establecer las prioridades de los términos de que se desean alcanzar en el acuerdo con el proveedor, basándose en la política de compras
- Recopilar información Recabar información sobre acuerdos previos con el proveedor, o incluso, acuerdos con otras empresas, para establecer el rango de negociación del proveedor.
- Establecer el equipo de negociación Determinar roles para el equipo de negociación que debe estar conformado por un negociador principal, encargado de transmitir las propuestas al vendedor, un negociador secundario, encargado de consolidar las condiciones del acuerdo durante el progreso de las negociaciones, y uno o varios observadores de otras áreas funcionales que pueden aportar distintos puntos de vista.
- Establecer la zona de acuerdo Determinar el rango de variación para cada condición del acuerdo que la empresa está en dispuesta de aceptar, es decir, la 'Zona de negociación,

así como los límites máximos y mínimos que la empresa está en capacidad de aceptar. Si es posible, también se debe determinar la zona de negociación para el vendedor.

- Coordinación previa de las reuniones Determinar el alcance, la agenda y el lugar de las reuniones de negociación. Pueden realizarse en las instalaciones del vendedor con el objetivo de recopilar mayor información acerca de sus operaciones, o en las instalaciones de la empresa para explicar las operaciones proveedor.

GRÁFICO 8. ZONA DE NEGOCIACIÓN



Ejecución de la negociación

Este es el momento en el que se exponen los argumentos y se utiliza alguno de los tipos de negociación, por buena práctica es mucho mejor aplicar la negociación por intereses.

En el momento de la negociación es importante contar con todo lo planificado, las habilidades del equipo de negociación son fundamentales, el establecer un clima de confianza y buena comunicación, serán también elementos claves. Así mismo, tomar en cuenta que:

- la negociación se hace con personas con quienes tenemos una relación de interdependencia
- la negociación es realmente un proceso en el cual se trata de influir en el otro;
- queremos que el otro tome una decisión específica que nos conviene;
- debemos analizar las situaciones que ayudan a que el otro tome tal decisión, así como las que la obstaculizan
- debemos tener en mente la ganancia mutua y el largo plazo.

Entrega del acuerdo.

Los términos del acuerdo de aprovisionamiento con un proveedor no solo incluyen el precio de los artículos, sino, además, las condiciones de entrega, las condiciones de garantía y las condiciones del servicio de postventa.

Condiciones de entrega Indica el lugar de entrega que pueden ser las instalaciones del proveedor, del comprador, o de algún intermediario; y si se debe adquirir y quién debe asumir el costo del aseguramiento de los artículos durante el transporte.

Condiciones de garantía: Indica bajo qué condiciones el proveedor está obligado a reemplazar aquellos artículos que no cumplan con las características definidas o no se encuentren en buenas condiciones.

Condiciones del servicio postventa: En el caso de compra de maquinaria y equipos como activos para la empresa, es preferible pactar por adelantado las actividades, frecuencia y costo de los servicios de mantenimiento preventivo y correctivo.

https://www.youtube.com/watch?v=vJD_pPFHEiA

TECNICAS DE NEGOCIACION

Existen una multiplicidad de recomendaciones de técnicas de negociación, aquí las más importante según el método Harvard.

META: Tener los objetivos fijos y se flexibles en el procedimiento

CONCESIONES:

El negociador principal debe presentar y justificar sus propuestas con argumentos sólidos, y al mismo tiempo evitar discutir sino argumentar a favor de los intereses de la empresa.

Identificar aquello que es de alto valor para la empresa, pero de bajo valor para la otra parte. Dar concesiones en aquellos aspectos donde la organización tiene mayor flexibilidad e intercambiar por aquellos aspectos donde la empresa tiene menor flexibilidad.

No dar concesiones de último minuto para acelerar el proceso.

Intercambiar una condición favorable por una desfavorable. No se deben dar concesiones a cambio de nada.

RELACIONES: Son importantes y estratégicas, pero no entran en la negociación como objeto de concesión.

ESCUCHA: Escuchar atentamente las propuestas de la contraparte sin interrumpir para criticar antes de proponer una contraoferta.

ANÁLISIS: Analizar las estrategias de negociación del otro lado.

Bibliografía

<https://www.youtube.com/watch?v=GSt7u2SQg5c>

https://www.youtube.com/watch?v=n6f6DDgT_aw

<https://www.youtube.com/watch?v=LsxcTfe3iLA>

<https://www.ingenioempresa.com/arbol-de-problemas/>

<https://www.tableau.com/es-mx/learn/articles/root-cause-analysis#:~:text=El%20an%C3%A1lisis%20de%20causa%20ra%C3%ADz,problemas%20para%20identificar%20soluciones%20adecuadas.&text=Al%20ver%20m%C3%A1s%20all%C3%A1%20de,un%20problema%20en%20primer%20lugar.>

<https://www.progressalean.com/5-porques-analisis-de-la-causa-raiz-de-los-problemas/>

https://www.youtube.com/watch?v=vJD_pPFHEiA