



Universidad
Tecmilenio®





Habilidades Directivas

Negociar para ganar

Semana 9



Dentro de toda negociación es importante tomar en cuenta que hay dos partes involucradas. Por lo tanto con esto podemos comprender que habrá diferencias y tendremos que tener la capacidad de trabajarlas, comprenderlas, evaluarlas y resolverlas.

Es en este escenario en donde encontraremos lo relacionado a la negociación como solución, manejo de situaciones y aplicación.



Distinguiendo el conflicto

El conflicto es algo recurrente en el ámbito profesional, desde el punto de vista de la organización, ya que ésta cuenta con recursos limitados y debe saber cómo distribuirlos para alcanzar sus objetivos.

La organización es una estructura donde se produce un juego de poder entre las distintas coaliciones para conseguir múltiples objetivos.



Estrategia para el manejo de conflicto

Negociaciones competitivas:

- Ambos agentes son adversarios. La victoria es el objetivo.
- Desconfianza.
- Sólo una postura es la correcta.
- Existen amenazas.
- Argumentos se descalifican.
- Tienen que existir ganancias para que haya un acuerdo.
- Se quieren sacar los mayores beneficios.

Negociaciones colaborativas:

- Se desarrollan en un ambiente de cordialidad y amistad.
- El objetivo primordial es llegar a un acuerdo.
- Existe confianza entre las partes. Existe información que facilita el entendimiento de la postura por ambas partes.
- Cubre las necesidades de la otra parte que se encuentra en la agenda de la negociación.
- Aceptar pérdidas desde tu postura es probable.



Principios y procesos para la comunicación

La comunicación es la transferencia efectiva de significados. Si no se logra transmitir información o ideas, se puede decir que la comunicación ha fracasado.

Métodos de la comunicación:

- El método verbal de la comunicación es el más usual.
- El método escrito de la comunicación.
- Los medios electrónicos.



Reflexiona y responde las siguientes preguntas:

- ¿Cuál crees que sea el área de la empresa en donde existe más negociación?
- ¿Cuál es la mejor forma de solucionar un conflicto?
- ¿Es válido utilizar una misma solución para los conflictos?



En este tema pudimos ver que dentro de la negociación existe el conflicto, existe el manejo de conflictos y los mejores procesos de comunicación para trabajar los puntos.



Es un proceso que no solo vivimos laboralmente, sino de manera personal también. Por ello es de suma importancia comprenderlo y saberlo manejar adecuadamente.

