

Negociación Comercial Internacional

MBA Israel Sanguineti Ascencios

isanguineti@soluzioniinternational.com

17 de octubre de 2014

Lima, Perú

Proceso Negociador

Periodo desde que las partes se sientan a prenegociar hasta que ambas partes dan por finalizadas las negociaciones, ya sea con o sin acuerdo.

Fases:

Prenegociación,

Negociación y

Cierre.

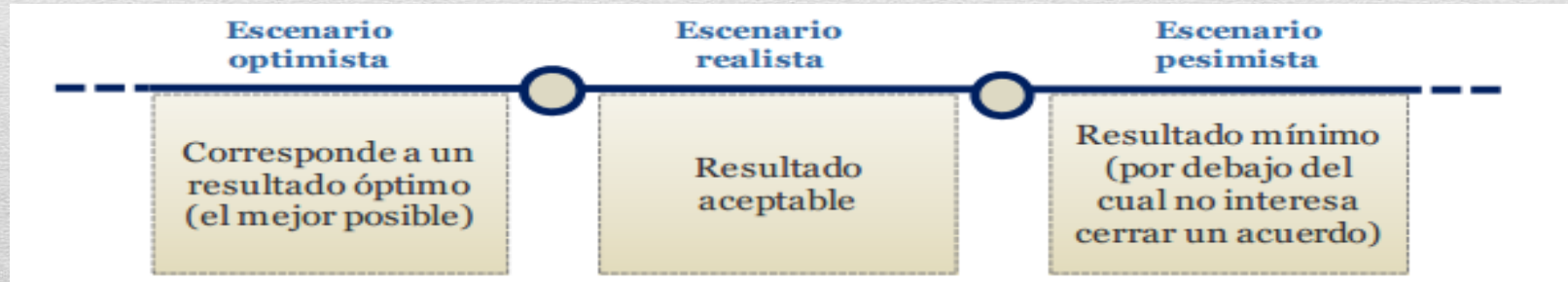
- Pre - negociación: la preparación



La Prenegociación

Conocer con detalle la oferta que vamos a presentar: sus características técnicas, los productos y servicios adicionales disponibles, plazos de entrega, garantías y sus plazos, servicio post-venta, condiciones de pago, etc.

Concretar los objetivos que se pretenden alcanzar, concretando tres escenarios: optimista, realista y pesimista.



La Prenegociación

Ponerse en contacto con todas las áreas de nuestra empresa que puedan estar interesadas, de una u otra manera, en los resultados del proceso negociador que vamos a iniciar y definir una postura común. También es necesario concretar hasta dónde puede tomar decisiones el negociador y cuándo tendrá que enviar la propuesta de la otra parte a sus superiores para que éstos decidan.

Obtener Información sobre la otra parte en cuanto a quién es, a qué se dedica, investigar acerca de sus objetivos primarios y secundarios, su manera habitual de negociar y qué pueden necesitar de nosotros. Con toda esta información, es conveniente llevar a cabo un DAFO.

La Prenegociación

Una vez que se dispone de la información adecuada, debemos:

Preparar los argumentos para persuadir a nuestro interlocutor.

No improvisar, la preparación es fundamental para conseguir convencer o persuadir a nuestro interlocutor.

Todo debe estar planificado ya que, en caso contrario, corremos el riesgo de sufrir las consecuencias negativas derivadas de nuestra falta de preparación.

*** Nunca subestimar a la otra parte**



*Fuente: Propia

La Prenegociación

Tres preguntas fundamentales:

¿Qué deseo obtener?

¿Hasta dónde estoy dispuesto a ceder?

¿Qué pasaría si no llegamos a un acuerdo?.

Gano	Interés+	Objetivos a conseguir
Me quedo igual	MARGEN DE MANIOBRA	Objetivos mínimos
Pierdo	Intereses - Rupturas	Objetivos no admisibles

La Negociación

Importancia de la comunicación no verbal :

Nuestro lenguaje corporal puede establecer la diferencia entre el éxito y el fracaso.

Tres razones que determinan por qué el lenguaje no verbal de nuestros interlocutores es difícil de interpretar:

-Mensajes se sitúan en nuestro subconsciente, Por ejemplo, cuando sudamos en determinadas situaciones emocionales o explotan nuestros capilares faciales y nos ponemos rojos por el efecto de la sangre en nuestra cara.

-Transmitimos mucha información no verbal.

-Por lo general, le damos poca importancia al lenguaje no verbal, 80% de la información nos llega a través de los ojos. Solamente el 15% llega a través de los oídos, es comunicación verbal, mientras que el 5% restante nos llega a través del olfato y del tacto.

La Negociación

La gestión de la propia imagen es el método utilizado por una persona para tomar el control de las múltiples conversaciones que tienen lugar a lo largo del proceso negociador. En ella, la correcta utilización del lenguaje corporal juega un papel muy importante.

El lenguaje corporal incluye las miradas, las sonrisas, las posturas corporales cuando estamos de pie o sentados, los gestos con las manos,... cualquier movimiento de nuestro cuerpo es susceptible de ser interpretado, si sabemos hacerlo.

La Negociación

Nos fijamos en los nueve factores siguientes cuando conocemos a una persona:

Color de piel. Blanco, negro o cualquiera de sus variantes intermedias.

Sexo. Claramente definido o todo lo contrario

Edad. Indefinida o claramente definida

Apariencia. Elegante, todo lo contrario o cualquiera de sus variantes intermedias.

Expresiones faciales. Cordiales, frías, indefinidas

Mirada. A los ojos, a sus zapatos, al infinito, ...Movimientos. Armónicos o todo lo contrario (por ejemplo, tropieza con cualquier cosa, tira los objetos en las mesas, arrastra los pies, etc.)

Espacio personal. Deja mucha distancia, se acerca excesivamente,...

Tacto. Mano fría, sudada,

La Negociación

Todas las personas somos de larga, media, corta o muy corta distancia, según predomine en nosotros la vista (larga distancia), los oídos (media distancia) o el olfato (corta distancia) y el tacto (muy corta distancia).



Escuchar y observar el doble de lo que hablamos

La Negociación

Al comenzar una relación profesional a través del proceso negociador, podemos hacerlo desde cualquiera de los cuatro estadios que tiene la escalera emocional siguiente: simpatía, empatía, apatía y antipatía. Estadios que no se verbalizan, pero que se transmiten a través de nuestros gestos, tono de voz, distancia, etc.

Simpatía	Me encanta negociar contigo porque tenemos la misma escala de valores.
Empatía	Me encanta negociar contigo, aunque no pensemos igual
Apatía	Me resultas indiferente
Antipatía	No hay química entre nosotros y tenemos escalas de valores muy distintas.

La Negociación

“No hay nada tan rápido como un sentimiento de antipatía”.

Alfred de Musset, poeta francés del siglo XIX





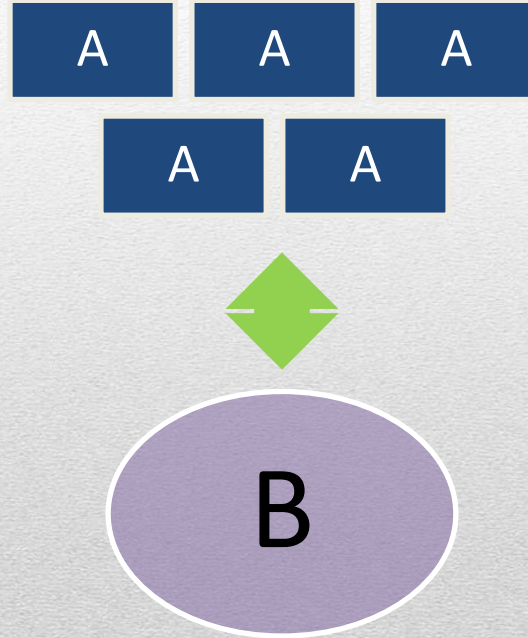
*Fuente: Propia

TEORÍA DE LOS JUEGOS

Economía que estudia las decisiones en las que para que un individuo tenga éxito tiene que tener en cuenta las decisiones tomadas por el resto de los agentes que intervienen en la situación. La teoría de juegos como estudio matemático no se ha utilizado exclusivamente en la economía, sino en la gestión, estrategia, psicología o incluso en biología.

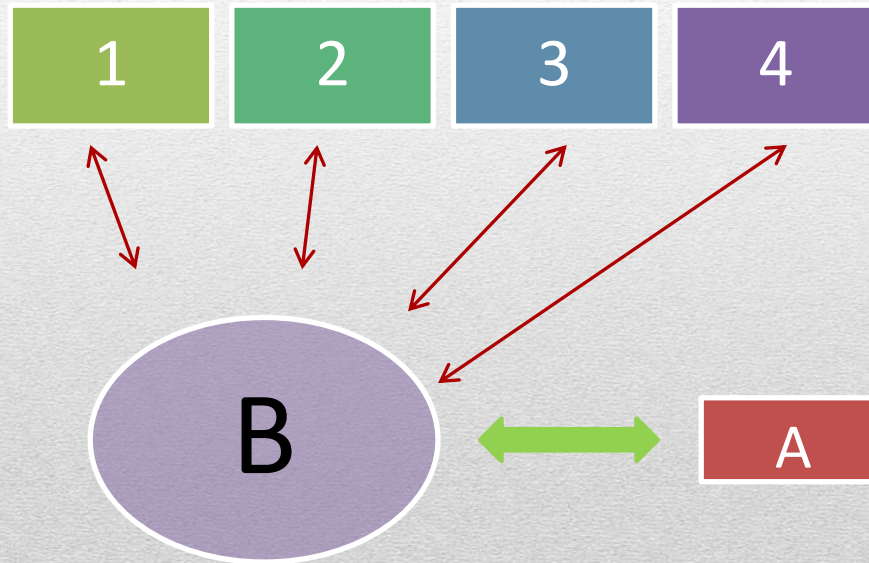


Teoría de los Juegos



*Fuente: Propia

Teoría de los Juegos



*Fuente: Propia

Los 2 tipos básicos de Negociación:

Características de las Negociaciones Competitivas y Colaborativas.

NEGOCIACIONES COMPETITIVAS

- Los participantes son adversarios.
- El objetivo es la victoria.
- Se desconfía en el otro.
- Se insiste en la posición.
- Se contrarrestan argumentos.
- Se amenaza.
- No se muestra el límite inferior.
- Se exigen ganancias para llegar al acuerdo.
- Se intentan sacar los mayores beneficios.

NEGOCIACIONES COLABORATIVAS

- Los participantes son "amistosos".
- El objetivo es el acuerdo.
- Se "confía" en el otro.
- Se insiste en el acuerdo.
- Se informa.
- Se ofrece.
- Se muestra el límite inferior.
- Se intenta cubrir las necesidades de la otra parte.
- Se puede llegar a aceptar pérdidas para llegar al acuerdo.

Características de un buen negociador.

- 1.-Le gusta Negociar
- 2.-Entusiasta
- 3.-gran comunicador
- 4.- Persuasivo
- 5.-Muy observador
- 6.-Perspicacia psicológica
- 7.-Sociable
- 8.-Respetuoso
- 9.-Honesto
- 10.-Profesional
- 11.-Detesta la improvisación
- 12.-Es meticulouso
- 13.-Firme,solido
- 14.-Autoconfianza
- 15.-Agil
- 16.-Resolutivo
- 17.-Acepta el riesgo
- 18.-Paciente
- 19.-creativo

MUCHAS GRACIAS

ISRAEL SANGUINETI A

isanguineti@soluzioniinternational.com

i_sanguineti@hotmail.com

<http://israelsanguinetiascencios.blogspot.com/>