



¿CÓMO NEGOCIA O NEGOCIARÍA USTED?

FECHA

ASPECTOS A CONSIDERAR		
¿Negociar es?		Intercambiar bienes/ servicios por dinero
		Sacar el máximo partido de una situación
		Es influir sobre otros
¿Al negociar es importante?		Sacar el máximo provecho del otro
		Terminar lo antes posible
		Analizar las necesidades de todos los involucrados
¿Quién debe preocuparse de los costos?		El prestador o fabricante
		El adquirente
		Todos los involucrados
¿Negociando debe preocuparse?		Ganar al oponente
		Obtener ventajas de los otros
		Crear valor
El otro participante:		Es considerada un oponente
		Es tomada como un rival
		Es quien satisface nuestras necesidades
El Proveedor, en general:		No tiene poder sobre nosotros
		Tiene poder sobre nosotros
		Debe someterse a nuestro poder
Para ganar es importante:		Obtener lo que se necesita, y más, si es posible
		Vencer al otro
		Satisfacer las necesidades derrotándolo
Para imponer algo es necesario:		La dependencia jerárquica del otro
		Tenga necesidad de vender
		Que se someta a nuestro poder
Cuando el otro tiene más poder:		Hay que ceder ante todo lo posible
		Debe tratar que sea colaborativo
		Gana siempre
El intercambio de información:		Ayuda a negociar y genera opciones
		Debilita a ambos participantes
		Resulta peligroso
Al negociar es conveniente:		Que ambos colaboren genuinamente
		Imponerse a los otros
		Colaborar con el otro
Crear presión sobre el otro:		Puede ser conveniente para adquirir poder
		Es imprescindible si se desea ganar
		Es útil para derrotar al otro
Cooperar es conveniente:		Para calmar al negociador duro
		Si el otro también lo hace en forma equivalente
		Frente a la presión
Para obtener ventajas:		Es menester usar poder y presión sobre el otro
		Deben ceder en cuestiones sin valor por valiosas
		Debe imponerse al otro
Negotiación		Responsable
		Organización