

Negociar con éxito y ganar-ganar

1 **Negociar con éxito** = el negociar con éxito es un conjunto de técnicas para lograr un acuerdo el cual nos favorezca, de forma no violenta.

Ganar-Ganar = para recibir hay que dar, y es esta forma de negociar la que permite que todas las partes involucradas ganen algo, se caracteriza en que todos ganemos algo y por eso se denomina ganar-ganar.

Técnicas de negociación. ¿Qué es y para qué sirve?

Las técnicas de negociación son aquellos modelos de conducta que utilizan los participantes en un proceso de negociación para influirse unos a otros y conseguir una solución satisfactoria. Estas nos pueden ayudar a cerrar tratos, solucionar problemas y dar respuestas diferentes a objeciones, manejar conflictos, así como construir y preservar relaciones. El uso correcto de las técnicas de negociación permitiría maximizar el valor de las soluciones que finalmente se alcancen y manejar este proceso desde su inicio hasta el compromiso de aplicar estos acuerdos entre partes. La habilidad, la psicología y la personalidad

Son algunas de las técnicas fundamentales para encauçar el transcurso de una negociación y en la aplicación de ellas radica una de las claves para finalizar con éxito.

Técnicas de negociación - propios palabras.

Las técnicas de negociación son atajos y pensamientos los cuales nos ayudarían a cerrar un trato exitosamente, gracias a ordenar la información y ofrecer opciones y soluciones nos ayudaría bastante en el negocio o trato. Algunas técnicas las cuales yo utilizaría para hacer un buen trato sería evitar las sorpresas y informarme bien sobre lo negociado ya que gracias a esto tendría alguna ventaja sobre el otro negociador y así podría elaborar un negocio exitoso.

Perder-ganar
Ganar-perder = Estos resultados se producen cuando el lado perdedor puede ser empujado por debajo de su punto de «Alejarse». Esto puede suceder cuando el lado perdedor no sabe cuál es su mejor alternativa para llegar a un resultado de negociación o donde sigue negociando en contra de su propio interés.

Un escenario de ganar-perder ambas partes han intentado ganar, sin tener tanto en cuenta el resultado de la otra parte. Ambas partes

pueden haber entrado en la negociación con un objetivo deseado y un punto de «Alejarse».

Perder-perder.

Como resultado de casi todas las negociaciones de dos partes se categorizan como ganar-perder o como perder-ganar ya que una parte se beneficia perjudicando a la otra pero en este caso de perder-perder ambas partes están perdiendo después de la negociación y salen perdiendo.