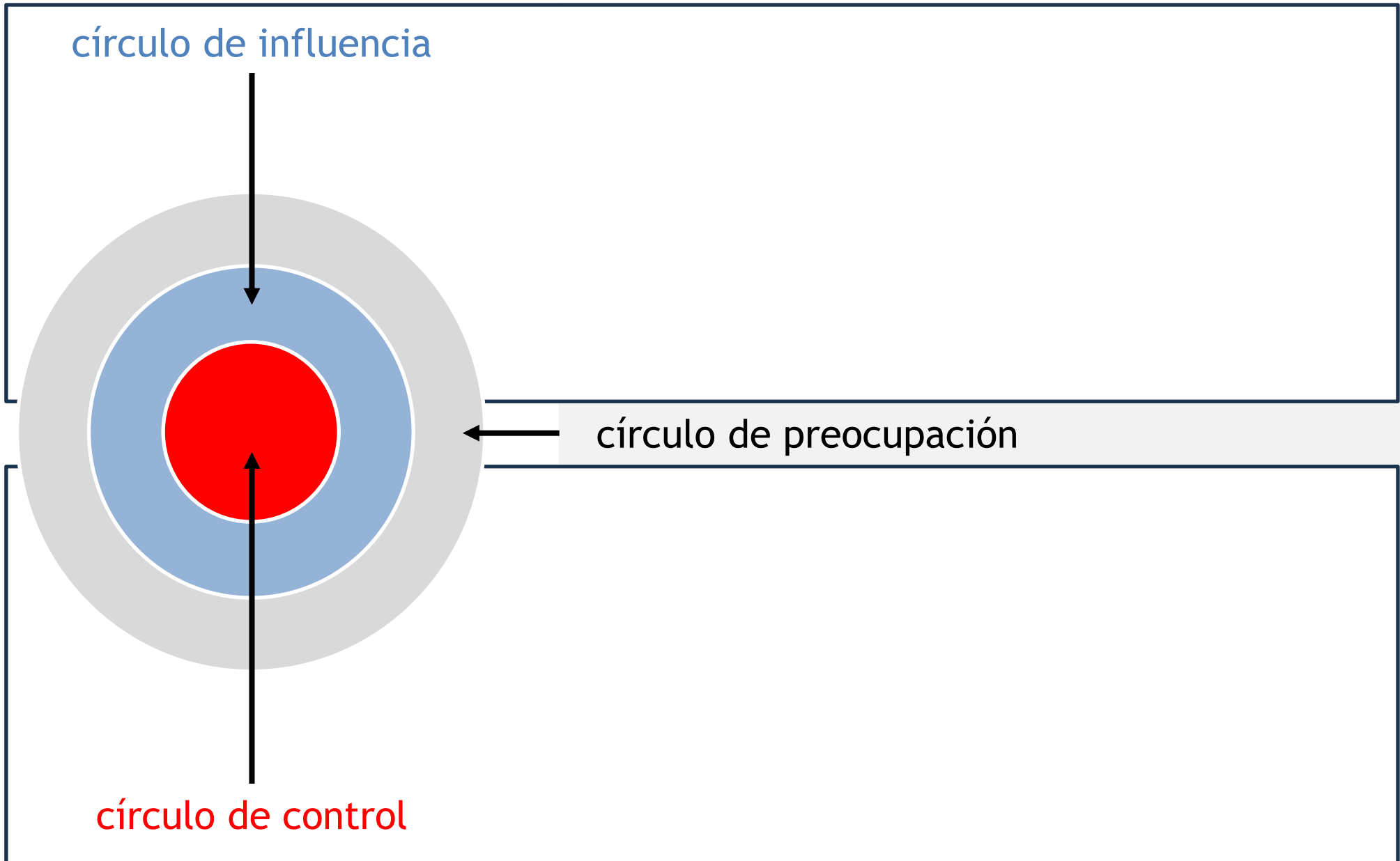




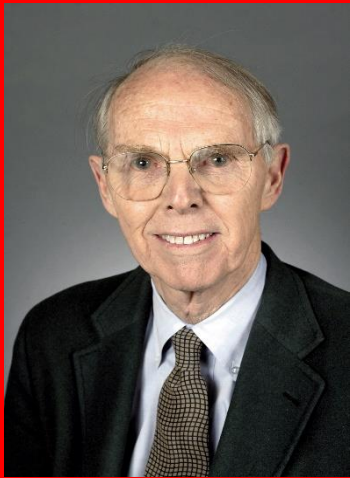
Negociación para Jefes de Obra

Cuaderno de trabajo

¿Cuántas de estas cosas dependen de ti en una negociación?



“Getting to Yes”



Roger Fisher



William Ury

Las 2 creencias más poderosas en la negociación

1. Los participantes son solucionadores de problemas
2. El objetivo es un resultado inteligente alcanzado de manera eficiente y amigable

Los 4 principios de la negociación inteligente

1. Separar a las personas del problema
2. Centrarse en los intereses, no posiciones
3. Inventar opciones para la ganancia mutua
4. Insistir en utilizar criterios objetivos

Las 7 preferencias negociadoras

1. Alternativas (BATNA)
2. Intereses
3. Opciones (ZOPA)
4. Legitimidad
5. Comunicación
6. Relaciones
7. Compromisos

Las 7 preferencias negociadoras

preferencia	definición
Alternativas (BATNA)	las alternativas es todo aquello que, bien antes o durante el proceso negociador, se puede ir generando con independencia de la marcha del mismo. Se producen fuera de la dinámica negociadora
Intereses	Los INTERESES conectan con las necesidades reales de las partes Los OBJETIVOS son la definición de la estrategia para alcanzar los intereses Las POSICIONES son aquello que un negociador dice que quiere
Opciones (ZOPA)	las opciones son todas aquellas posibilidades con las que las partes pueden llegar a un compromiso negociado buscando el mejor resultado para ambas Todo lo que se puede generar dentro de la dinámica negociadora
Legitimidad	La legitimidad es todos aquellos aspectos de tipo objetivo que están por encima de lo que las partes puedan considerar justo o injusto, les guste más o le guste menos, etc., y que deben atenerse a ellos
Comunicación	La comunicación es el intercambio equilibrado de ideas, mensajes e información con el objetivo de llegar a un entendimiento que facilite el mutuo acuerdo entre las partes
Relaciones	Llamamos relación a la habilidad de las partes para manejar sus diferencias de forma efectiva
Compromisos	Los compromisos son las declaraciones expresas, verbales o escritas acerca de lo que harán las partes



Keep (mantener)



Improve (mejorar)



Start (empezar)



Stop (parar)

