_ Pensamos _
en su *futuro*

La negociación esencial en el bienestar de las organizaciones, de las personas y del mundo.

Tecnológica FITEC
Institución de Educación Superior

¡Bienvenido!

La negociación esencial para el disfrute del bienestar social

www.fitec.edu.co

Formando Profesionales DESDE 1992

¿Por qué negociar?

El término negociar hace referencia a la interacción llevada a cabo entre dos o más partes respecto a un tema o aspecto concreto en el que se mantienen posturas diferentes, pretendiendo con dicha interacción **llegar a formar un acuerdo apetecible para las diferentes partes**.

La capacidad de negociar es una pieza clave en todos los ámbitos de la vida. La negociación está en la cotidianidad de la persona. Estrategias como la mediación, por ejemplo, se basan en la idea de negociar y encontrar un punto que las personas o entidades implicadas en un conflicto puedan aceptar.

Habilidades necesarias para ser un muy buen negociador

Negociar es algo que hacemos constantemente en nuestra vida diaria, pero para poder hacerlo con éxito de manera que tenga como resultado algo satisfactorio tanto para nosotros como para la otra parte es necesario o al menos recomendable tener un buen nivel en diferentes habilidades de negociación.

Se trata de habilidades que todos tenemos en mayor o menor medida y que pueden entrenarse de diferentes maneras. Autoconocimiento, autogestión, empatía, escucha activa, asertividad, capacidad argumentativa y persuasión, respeto, franqueza y autenticidad, concreción, confianza, flexibilidad, tolerancia al riesgo, capacidad de adaptación.

Veamos:

Formando profesionales desde 1992

Autoconocimiento

- Una de las habilidades de negociación más importantes es el autoconocimiento. Aunque pueda parecer extraño al estar centrados en la propia persona, seremos mejores negociadores cuanto más nos conozcamos a nosotros mismos. Y es que el autoconocimiento **nos permite ser conscientes de nuestras fortalezas y debilidades**, de manera que podamos subsanarlas o tener en cuenta que elementos podemos aprovechar y optimizar de cara a lograr una buena interacción con la otra parte.

Autogestión

- Conocerse es un elemento imprescindible, sí, pero tiene muy poca utilidad si no se acompaña de **la capacidad de autogestionarse** y modificar aquellos aspectos problemáticos a la hora de interactuar con la otra persona. Se trata de ser capaces de mantener un mínimo de **autocontrol**, aunque sin llegar a tener un comportamiento rígido y falso.

Empatía

- Para negociar con éxito necesitamos conocernos a nosotros mismos. Pero también es imprescindible ser capaces de ponernos en el lugar del otro, **identificar sus necesidades y sentimientos**, lo que pretende con la interacción y su perspectiva de la situación. De este modo podemos comprender lo que la otra parte expresa y valorarlo desde su punto de vista, así como lo que no se dice (algo que también se ha de tener en cuenta y que de hecho a veces tiene más importancia que lo directamente expresado). Se trata de una de las habilidades de negociación más básicas, que nos permite comprender a la otra parte y estimular acuerdos que beneficien a ambos.

ISO 9001 icontec

Escucha activa

- En una negociación estamos teniendo una interacción con la otra persona en la que tanto uno como el otro tiene algo que decir. Aunque debemos mostrar y expresar nuestra postura, también debemos tener muy en cuenta la de la otra parte y atender tanto a lo que nos indica verbalmente como a lo que hace **de manera no verbal**, o incluso a lo que no expresa o elementos que evita.

Asertividad

- Una habilidad fundamental para poder negociar con éxito y que el resultado nos sea provechoso es la **asertividad**. Se trata de la capacidad de **ser claros y defender las propias opiniones**, posturas y deseos sin por ello resultar agresivo, sin pisotear la opinión del otro y respetando sus intereses.
- Mostrar únicamente sumisión generaría que nuestras demandas e intereses fueran minusvalorados, mientras que la agresividad (a pesar de que en el mundo de los negocios a veces es empleada con éxito) podría generar reactancia o incluso que aunque en un principio se consigan los propios objetivos a la larga la relación quede dañada. **La asertividad asegura una relación respetuosa** y sincera a la par que defiende la visión del que negocia.

Autoconfianza

- Saber defender una posición y rebatir los argumentos del otro con calma y sin perder los papeles es un rasgo que destaca en la personalidad de un buen negociador.

Entusiasta

El negociador tiene que abordar la negociación con ganas, porque la energía positiva es contagiosa y facilita el acuerdo.

Firmeza

Debe mostrar sus posturas de forma sólida y firme, pero acogiendo con comprensión, respeto y flexibilidad las razones de los otros.

Honestidad

Negociar no es engañar; un buen negociador debe ser honesto con sus palabras y compromisos

Formando profesionales desde 1992

Paciente

Saber negociar implica no precipitarse y saber respetar los ritmos de cada caso y cada interlocutor.

Profesional

El negociador debe conocer el campo sobre el que está negociando; tener capacidad de análisis y argumentación y ser serio y riguroso en su comportamiento.

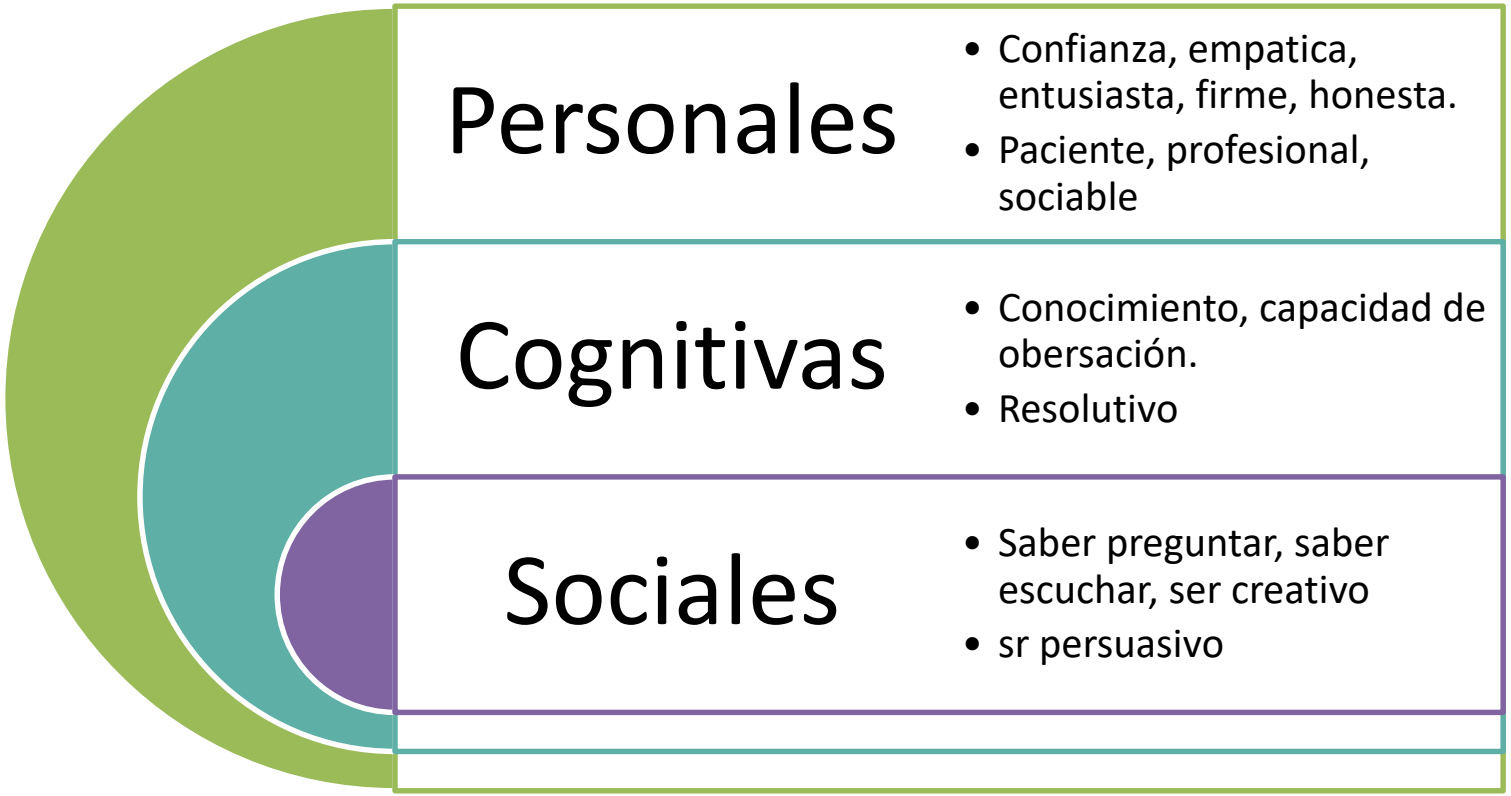
Sociable

Que sea capaz de crear un buen ambiente durante la negociación ayudará a alcanzar un acuerdo.

ISO 9001 icontec

Formando profesionales desde 1992

En conclusión, el NEGOCIADOR debe ser una PERSONA con:



ISO 9001 icontec

Formando profesionales desde 1992

Reflexionemos:

Es difícil negociar cuando las partes desconfían.

Samuel Johnson

Nunca negociemos desde el temor y nunca temamos negociar.

John F. Kennedy

No podemos negociar con aquellos que dicen, "lo que es mio es mio y lo que es tuyo es negociable"

John F. Kennedy

La negociación sugiere un compromiso, una posición ubicada en algún lugar entre dos posiciones existentes.

Edward de Bono

Haz lo posible por conocer a quién has de enfrentar. No te sientes nunca a tratar con un extraño.

Somers White

ISO 9001 icontec

Frente a esta temática de gran relevancia hoy día, la evidencia es hacer: o un video de 2 minutos, un reflexión o escrito argumentado de no menos 3 páginas, dos infografías, una entrevista.

Reconoce 25 horas.

Todo profesional debe ser muy creativo

GRACIAS

Calle 58 # 32-16
Bucaramanga / Santander

Tel: (7) 6431301

www.fitec.edu.co