



Seminarios virtuales Miércoles del exportador

Principales técnicas y estrategias para una negociación exitosa

Lima, 25 de mayo de 2022

**Diego Corthorn
Navarro**

**Consultor en comercio
internacional**

diegocorthorn@Gmail.com

1 Aspectos Generales

Principales tendencias

- ✓ En el mundo actual, se vienen desarrollando nuevas tendencias y formas de hacer negocios, las cuales se deben a diversos factores.
- ✓ Entre las principales tendencias económicas y comerciales, tenemos:



La globalización

La glocalización

La interculturalidad

La competencia

Entre otros “drivers”
económicos

¿Qué es negociar?

“La negociación es un medio básico de conseguir de los demás aquello que usted desea. Es una comunicación de ida y vuelta diseñada para alcanzar un acuerdo, cuando usted y la otra parte comparten algunos intereses y tienen otros que son opuestos entre sí”

Roger Fisher
Harvard Business School

“Negociar es un proceso de interacción potencialmente beneficioso, por el que dos o más partes con algún conflicto potencial o no, buscan mejorar sus opciones a través de acciones decididas conjuntamente”

David Lax & Jim Sebenius
Harvard Business School

“La negociación es un proceso mediante el cual un grupo de entidades intenta llegar a un acuerdo mutuamente aceptable sobre alguna cuestión (...).”

Howard Raiffa
Kennedy School of
Government
Harvard University

“Aparte del sexo, la negociación es la más frecuente y problemática relación interpersonal y, además, ambas no son del todo independientes.”

J.K Galbraith
Harvard Business School

Rol actual de la negociación



- ✓ Es así que el auge de estas tendencias ha originado que las empresas hayan optado por organizarse de manera tal que puedan competir en el mercado de forma más eficiente y con mayor poder.
- ✓ Una de las herramientas para ello, que duda cabe, es la negociación.

Características de la negociación



Principales características

- ✓ Medio idóneo para realizar negocios.
- ✓ Mecanismo de solución de conflictos.
- ✓ Voluntario.
- ✓ Informal.
- ✓ Casi siempre no protocolar.
- ✓ Cooperativo.
- ✓ Entre otras.

Principales elementos de la negociación

Principales elementos

- ✓ Pluralidad de partes.
- ✓ Diferencia de intereses y/o posiciones de las partes.
- ✓ Búsqueda de un acuerdo satisfactorio.



Estilos de negociación

Estilo de negociación inmediata

La negociación inmediata busca llegar con rapidez a un acuerdo, sin preocuparse en tratar de establecer una relación personal con la otra parte.



Estilo de negociación progresiva

La negociación progresiva busca en cambio una aproximación gradual y en ella juega un papel muy importante la relación personal con el interlocutor. Se intenta crear una atmósfera de confianza antes de entrar propiamente en la negociación, la cual puede durar incluso durante y después de ésta.

Estilo de negociación suave, que es la que se caracteriza por tener una actitud proactiva a la solución del conflicto, buscando el beneficio de ambas partes.

Estilo de negociación dura, que es la que se caracteriza por inflexibilidad de las partes, buscando el mayor beneficio posible de una de ellas a costa de la otra.

2 El buen negociador

Introducción

- ✓ Si bien todos negociamos a diario, no todos podemos considerarnos buenos negociadores.
- ✓ Para ser considerado un “buen negociador”, o al menos para tener éxito en un proceso de negociación, se requieren, además de un adecuado planeamiento, estrategias y tácticas, ciertas cualidades y/o habilidades personales, máxime si estamos ante una negociación de suma importancia.



Principales cualidades y/o competencias de un buen negociador

Preparación

Liderazgo

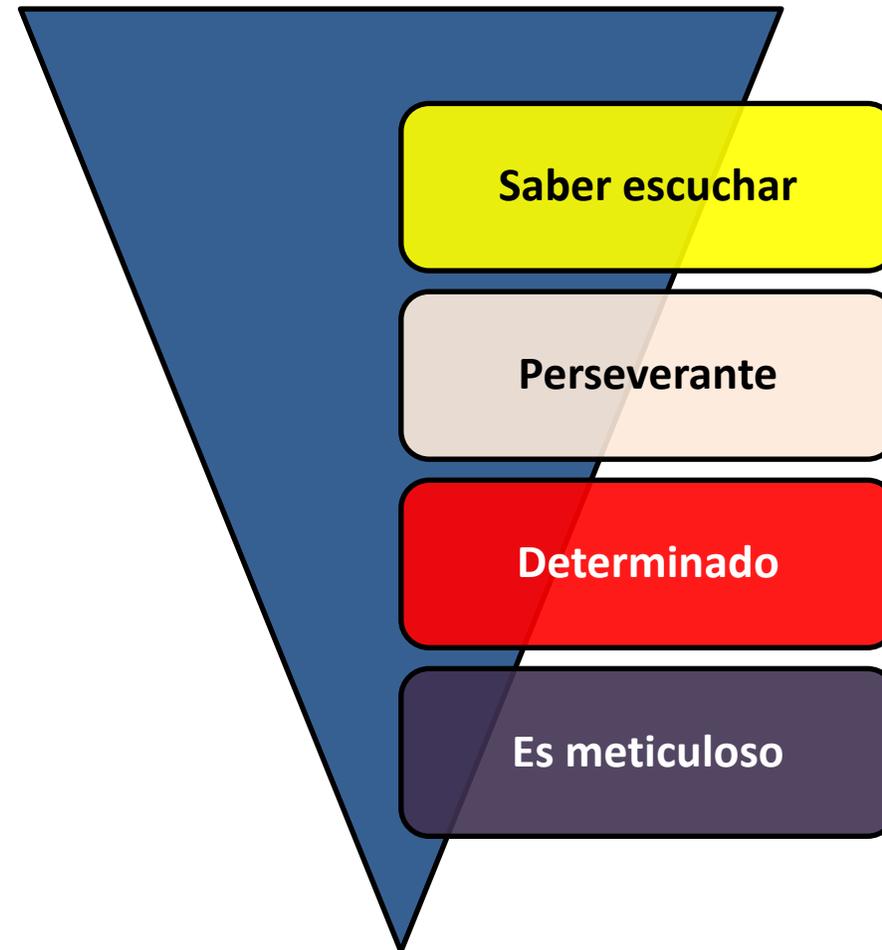
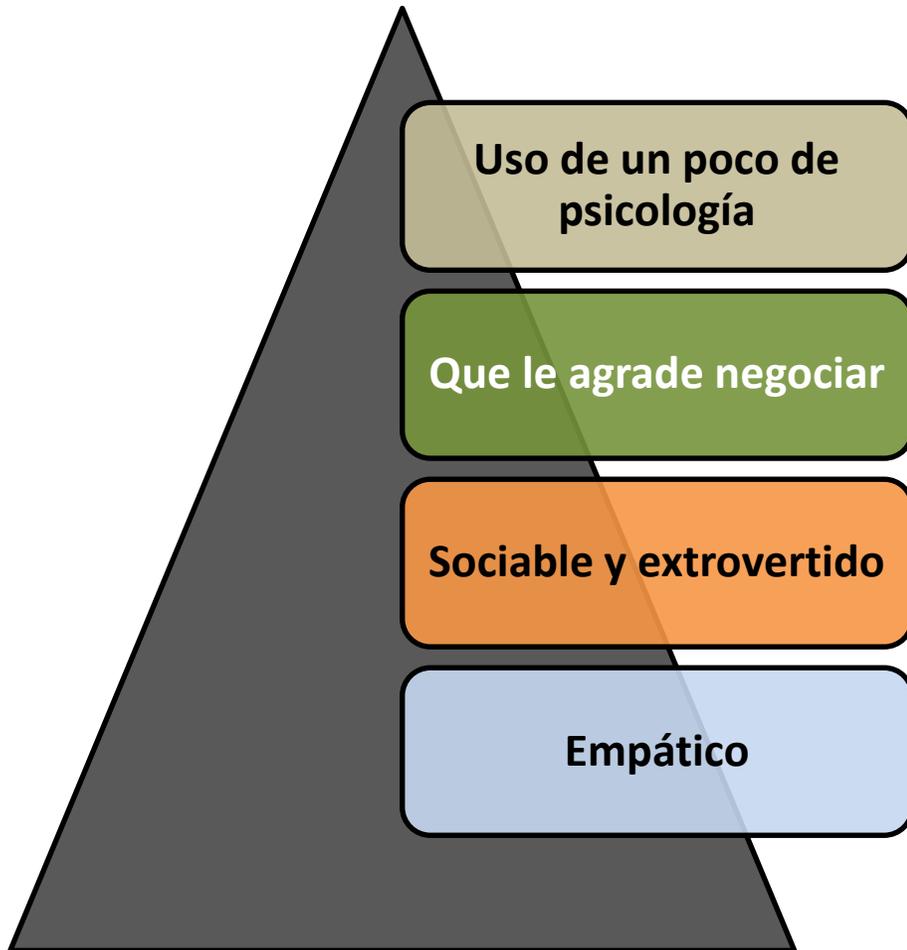
Ser un buen comunicador

Persuasión

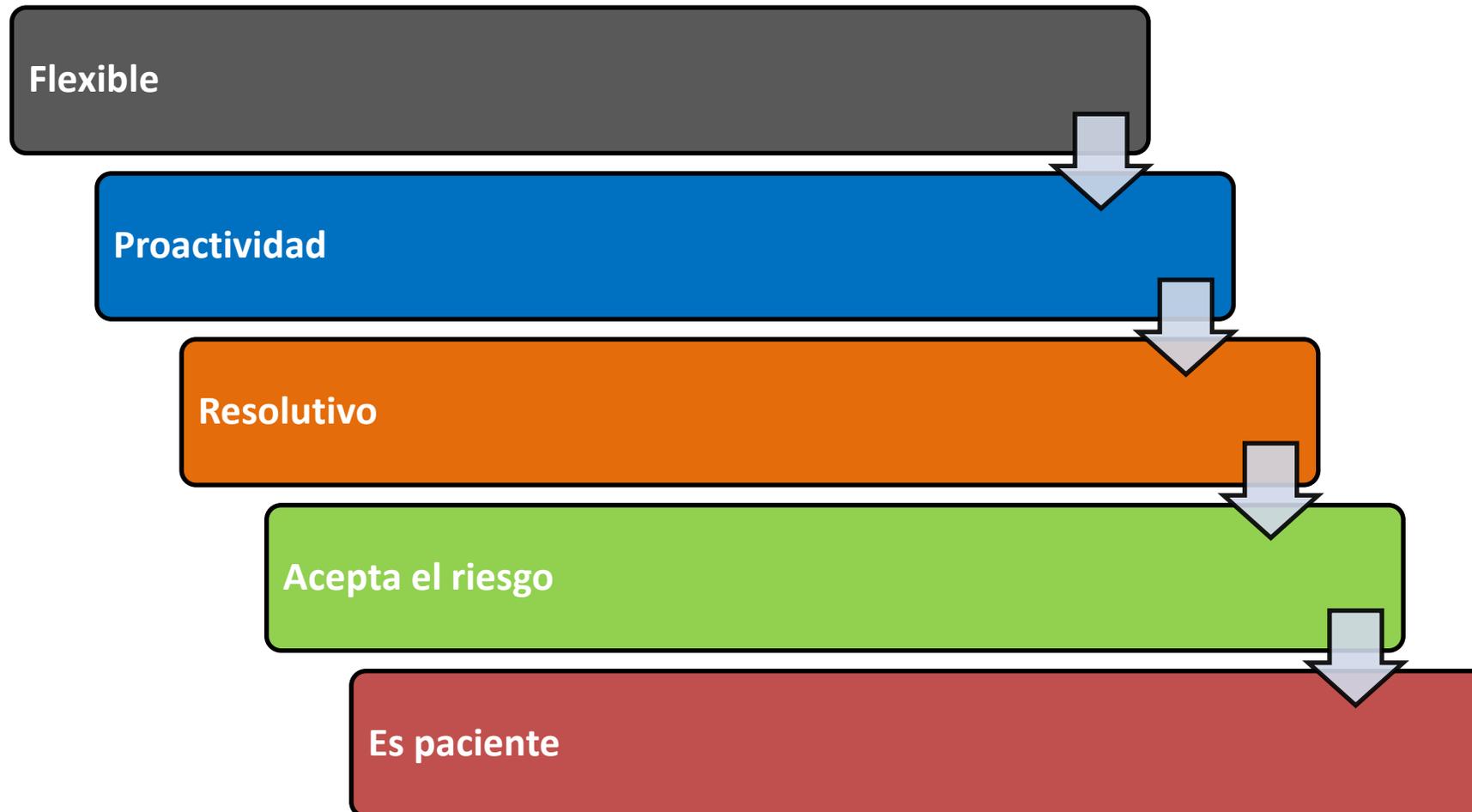
Muy observador y analítico

Entusiasmo

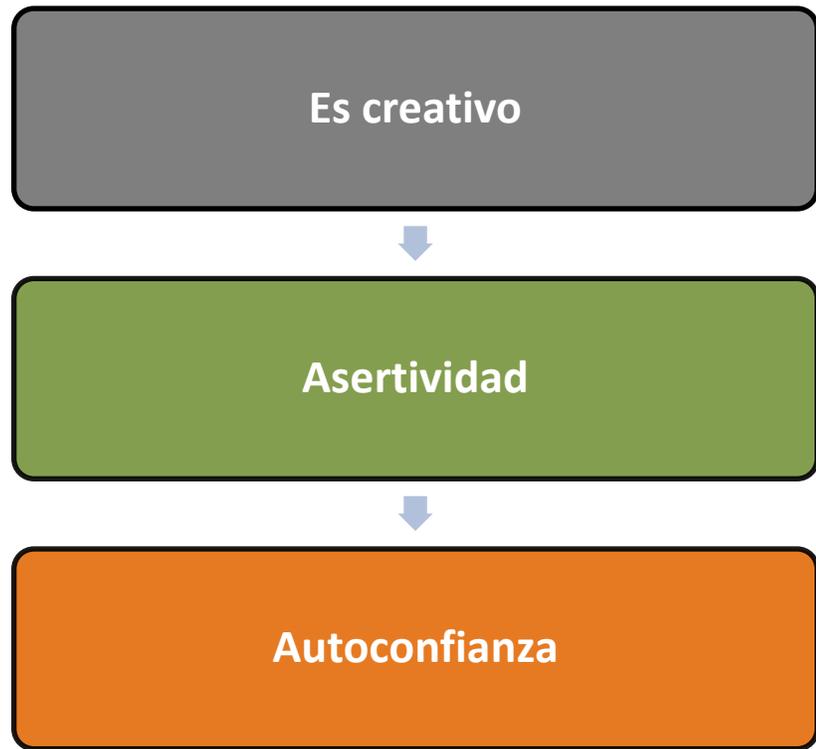
Principales cualidades y/o competencias de un buen negociador



Principales cualidades y/o competencias de un buen negociador



Principales cualidades y/o competencias de un buen negociador



En resumen....



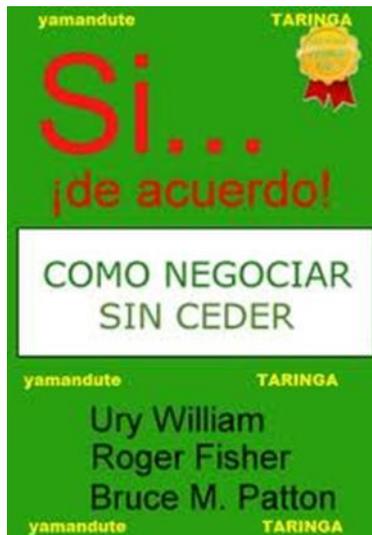
3 El Método Harvard

Introducción – El método de negociación de Harvard

- ✓ El **método de negociación de Harvard**, es un sistema **basado en principios** desarrollados en el Proyecto de Negociación de la Escuela de Harvard, que **consiste en decidir los conflictos** (cualquiera que éstos sean) **según sus méritos** (también llamados principios o intereses), **en lugar de decidirlos mediante el regateo.**
- ✓ Su principal exponente es **William Ury.**



La negociación según William Ury y Roger Fisher



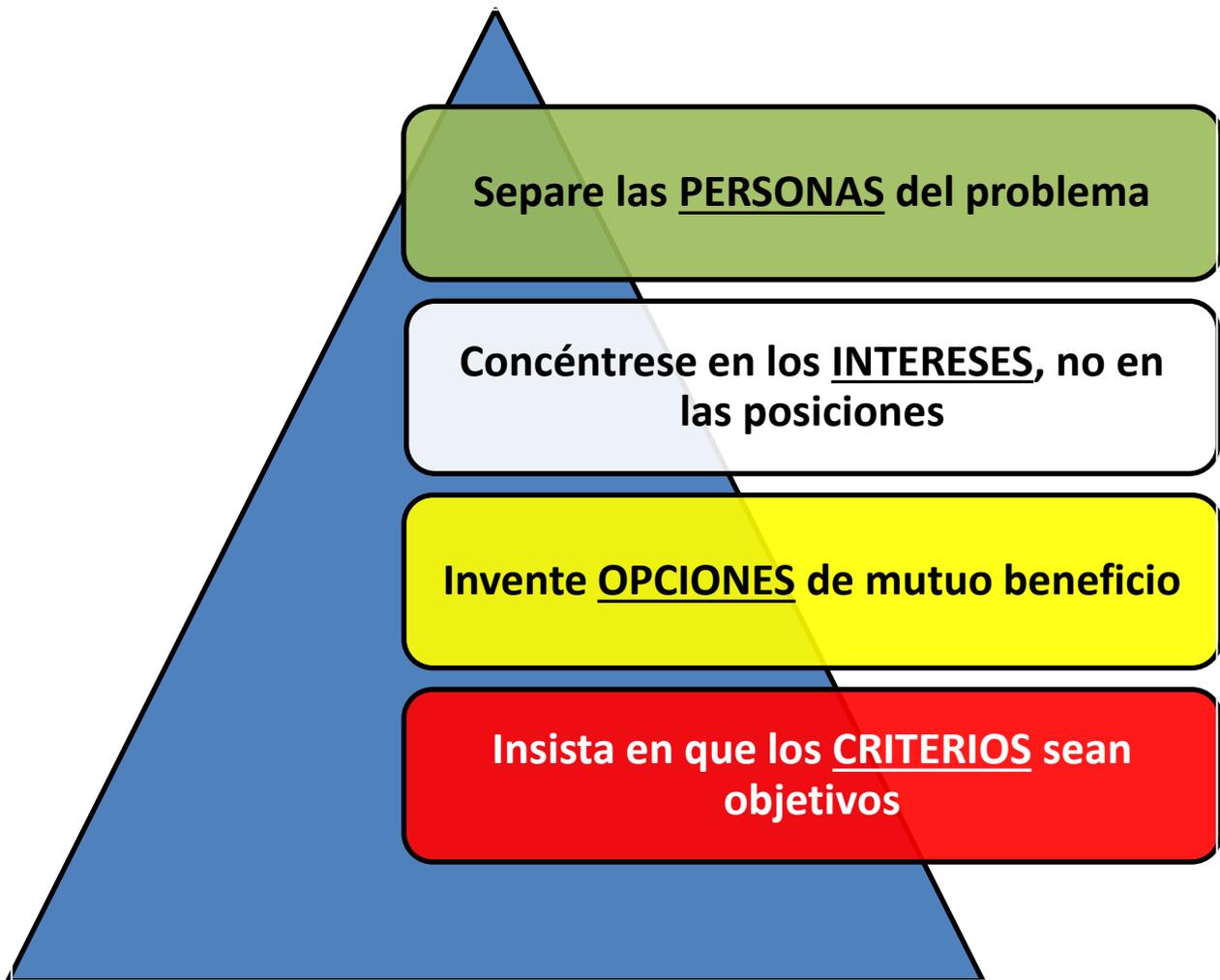
- ✓ “La negociación es un medio básico de conseguir de los demás aquello que usted desea. Es una comunicación de ida y vuelta diseñada para alcanzar un acuerdo, cuando usted y la otra parte comparten algunos intereses y tienen otros que son opuestos entre sí.” Roger Fisher.
- ✓ “En términos generales, la negociación es un proceso mutua comunicación encaminada a lograr un acuerdo con otros cuando hay algunos intereses compartidos y otros opuestos.” William Ury.

Principal característica

Se caracteriza porque busca centrarse en los intereses de las partes (y no en las posiciones), para poder lograr una solución satisfactoria para ambas.



Principal característica



Estilos 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.

4 Negociación Intercultural

Importancia de la cultura en la negociación

En las negociaciones interculturales hay que tener muy presente las posibles diferencias culturales que puedan existir.

La falta de conocimiento de ciertos detalles pueden perjudicar el desarrollo de la negociación.

Competencia Intercultural



- ✓ Entendemos por competencia intercultural a la capacidad de poder entender una cultura distinta a la nuestra y poder interactuar con ésta de manera adecuada, para la satisfacción de los fines por los cuales se interactúa.
- ✓ Para ello es necesario desarrollar una serie de aptitudes y actitudes necesarias, tales como:

Competencias necesarias

Conocer las ventajas y oportunidades que ofrece su propia cultura

Conocer las ventajas y oportunidades que ofrece la cultura de la contraparte

Tener empatía

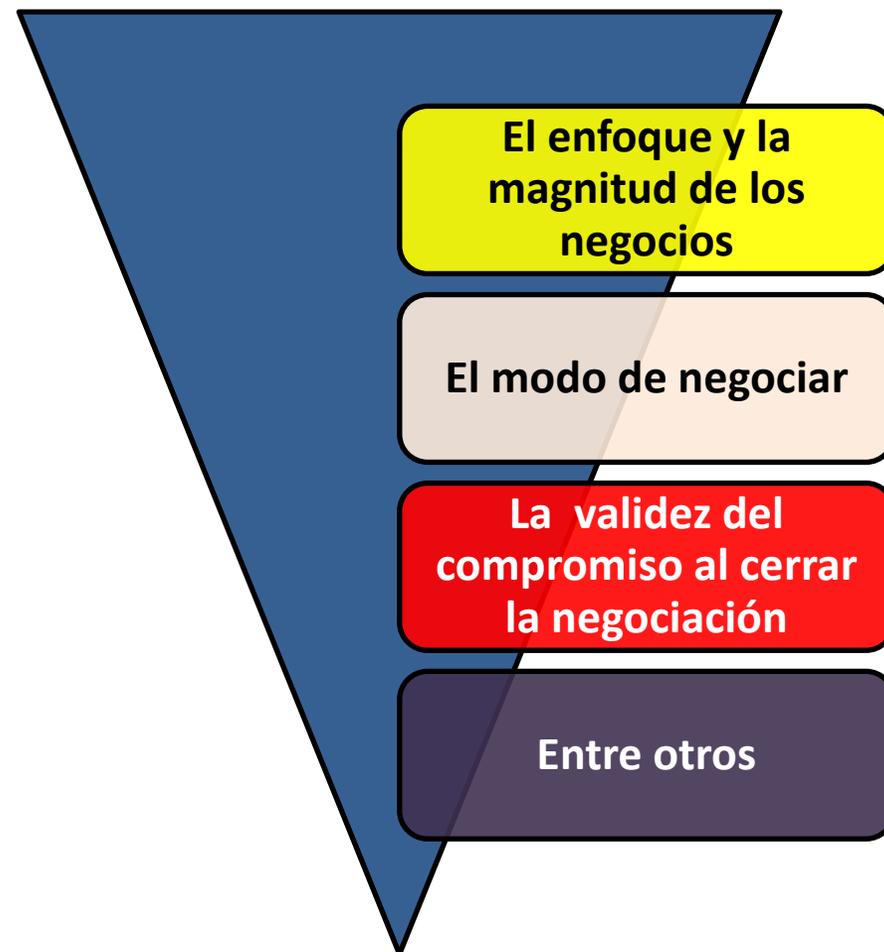
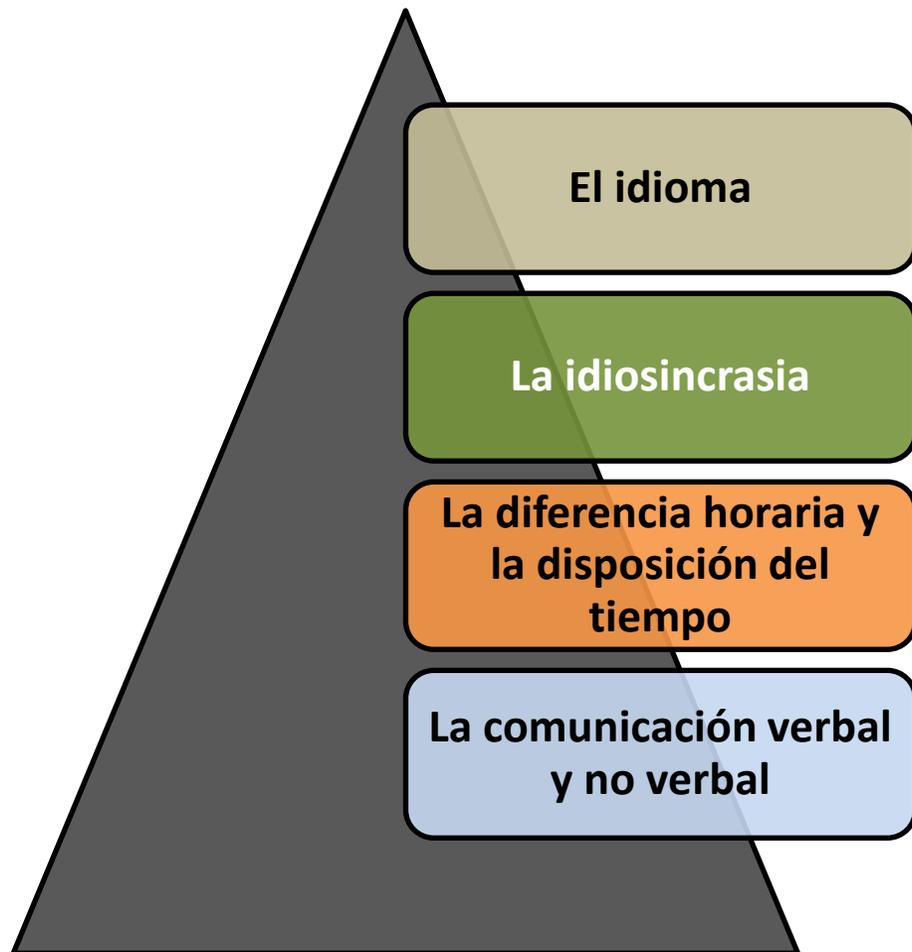


Saber comunicarse de manera asertiva

Saber interactuar

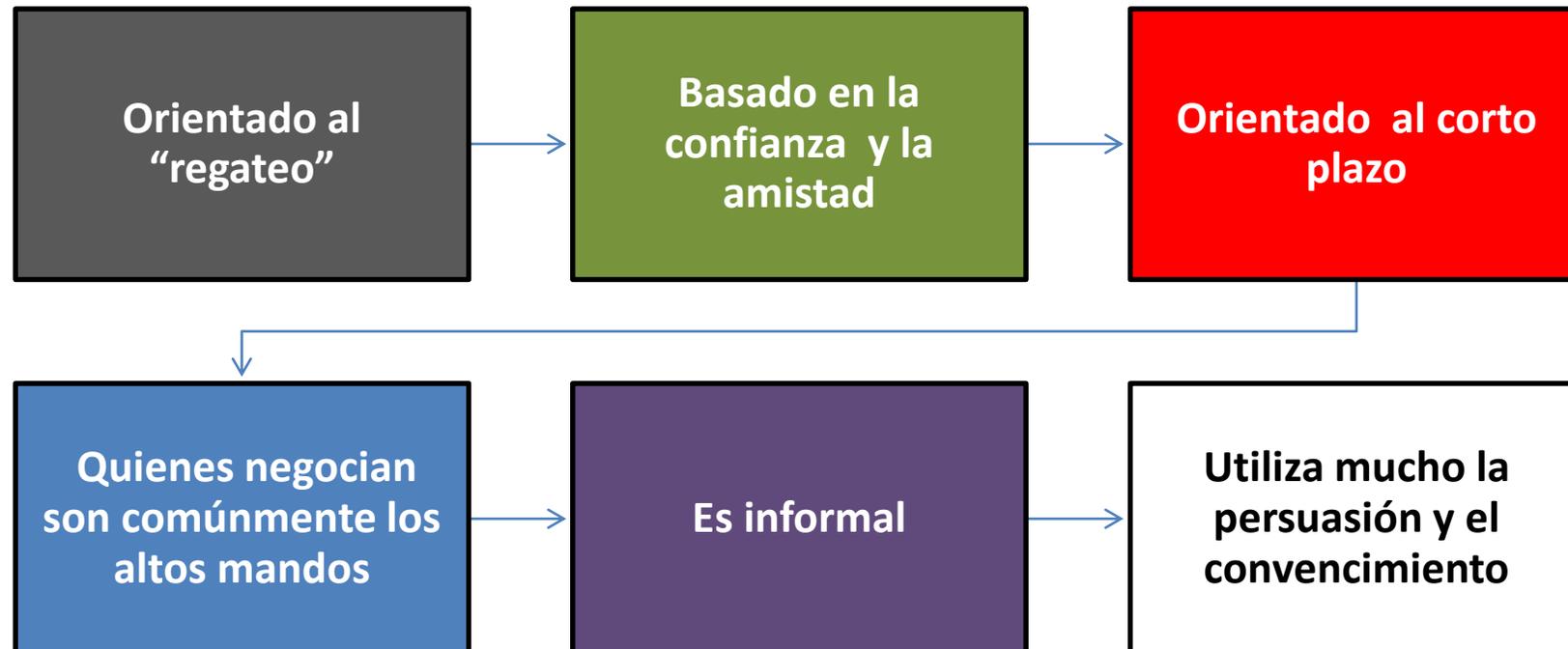
Alto grado de adaptación

Competencias necesarias

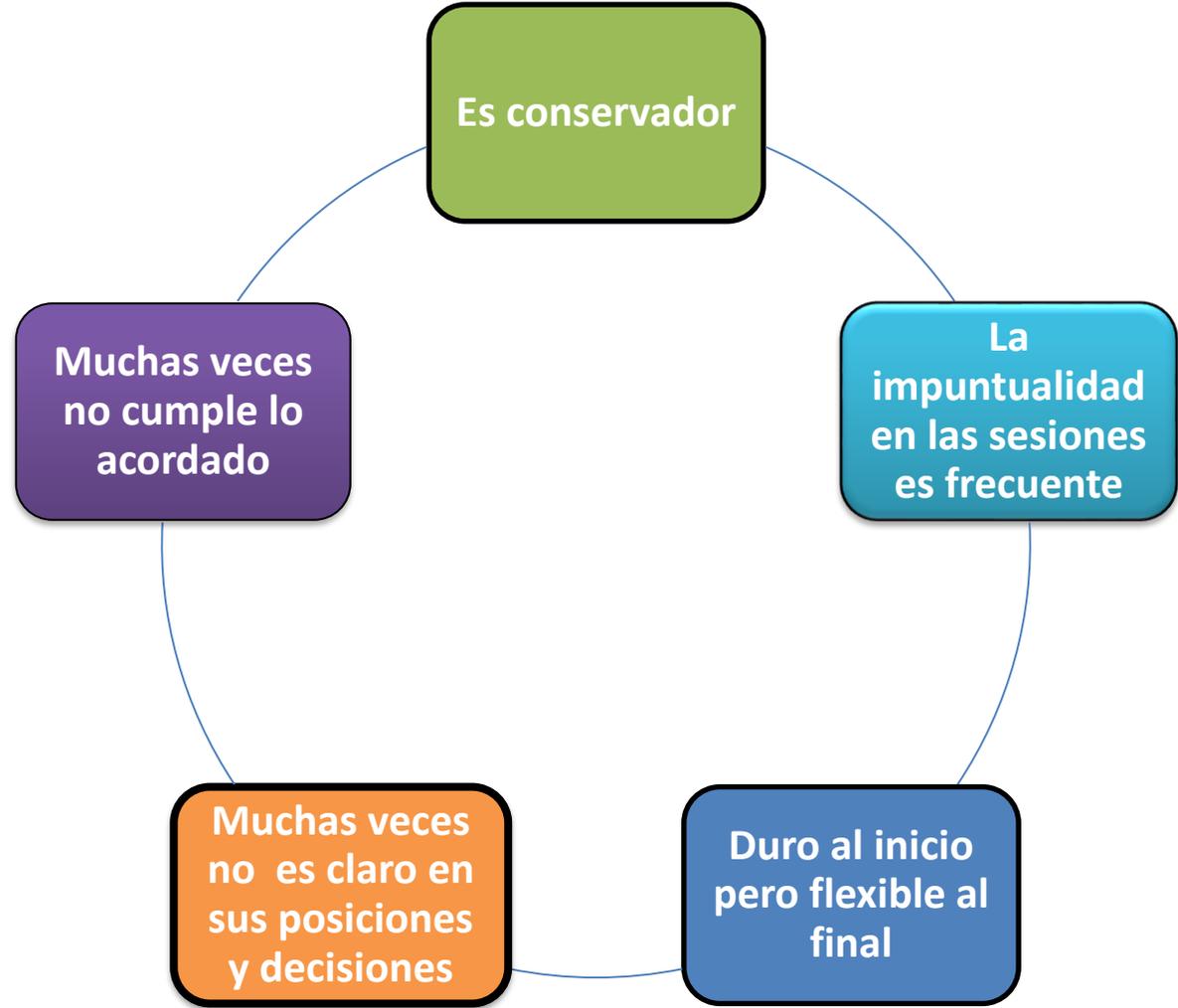


Estilos de negociación: peruano

En realidad, podríamos decir que el **estilo negociador del peruano** es **similar** al estilo de los **negociadores latinoamericanos** (obviamente, **con algunas variantes**). Entre las **principales características** tenemos:



Estilos de negociación: peruano



Estilos de negociación: europeo

Convoca con mucha anticipación

Rigurosa puntualidad

Es formal

Mucha preparación

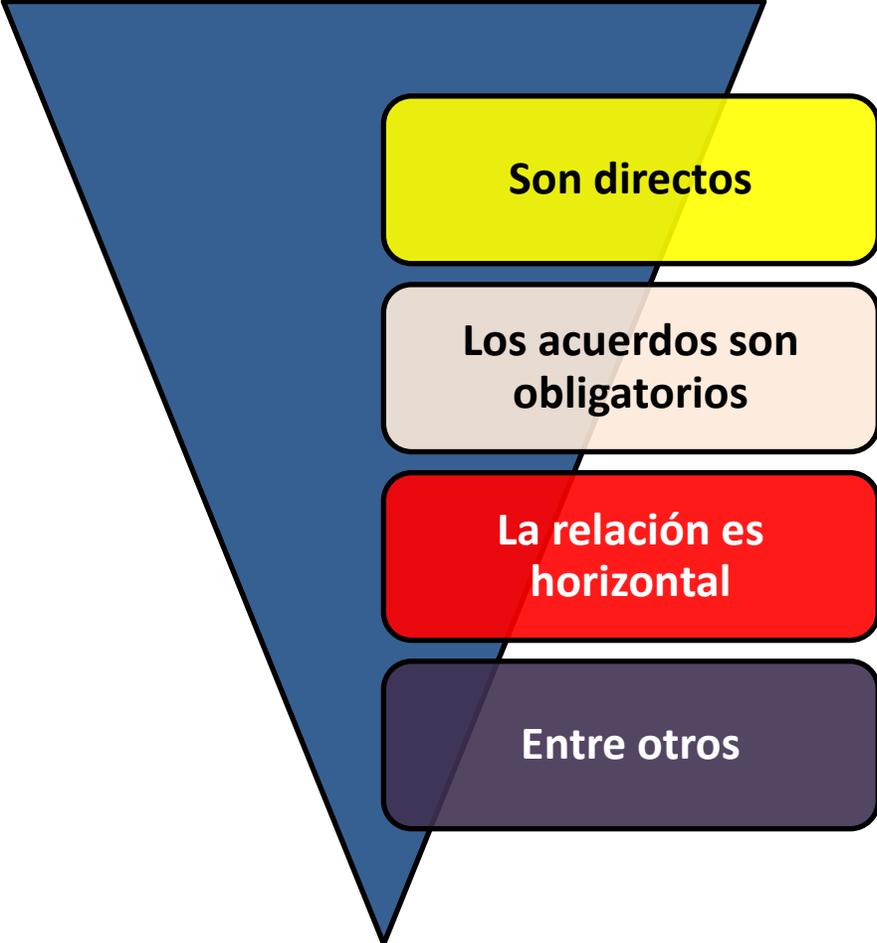
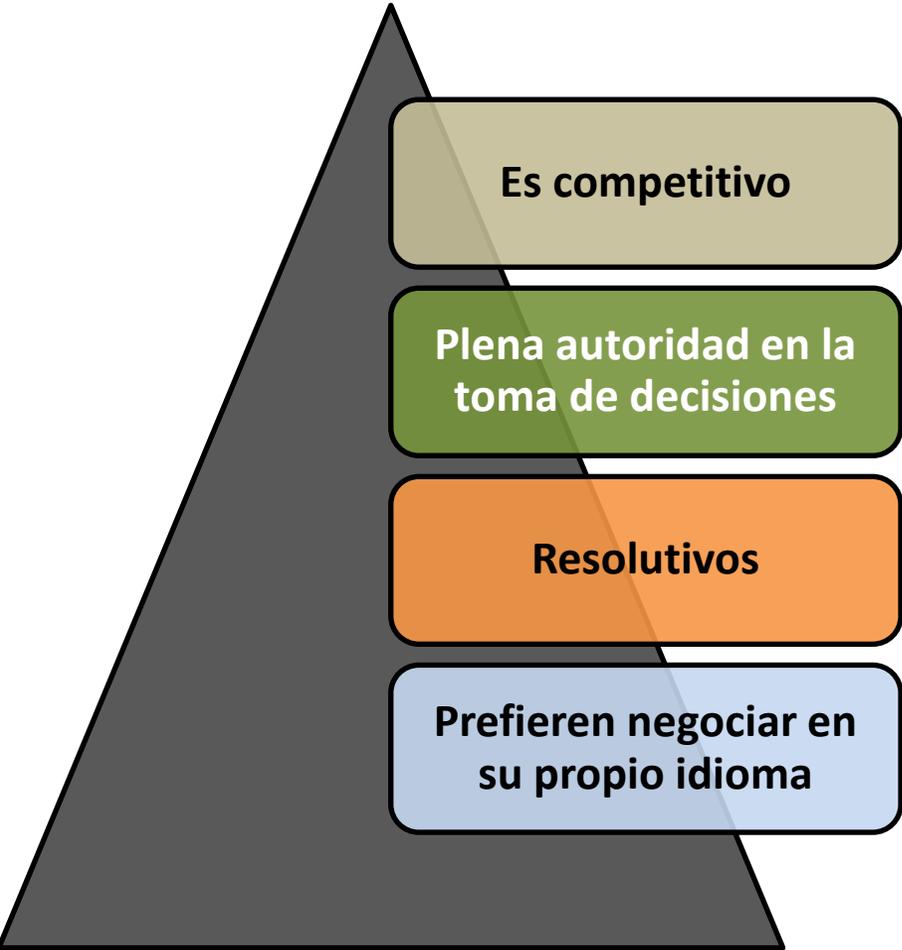
Es directo

Calcula riesgos

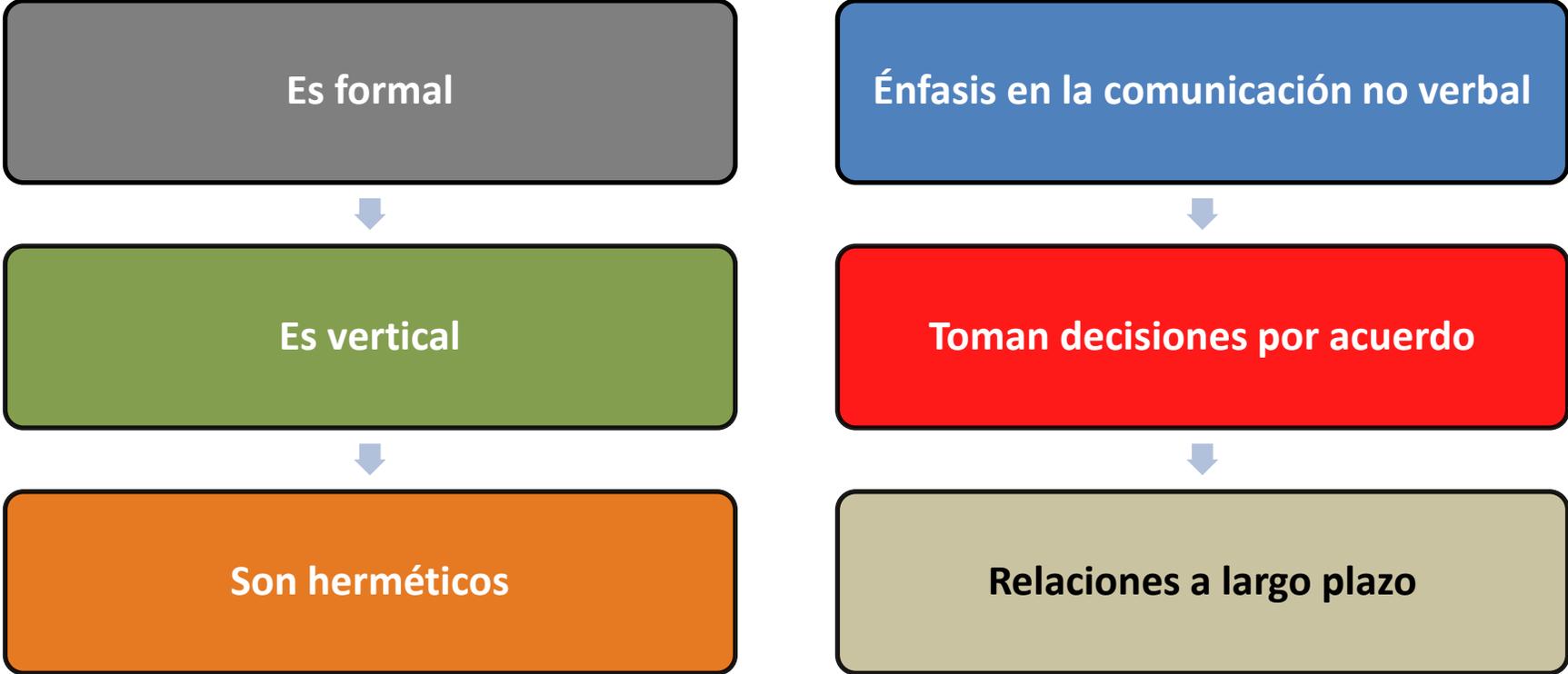
Estilos de negociación: europeo



Estilos de negociación: estadounidense



Estilos de negociación: asiático



Estilos de negociación: árabe

