



## TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN EN EL ÁMBITO LABORAL

[Este Documento representa una pequeña parte del Manual que recibe cada Participante](#)

[Vea el Temario del Curso - Solicite aquí su Cotización](#)



### Estilos de Negociación

Cada negociación es diferente y exige una aproximación específica. No se puede tratar de utilizar siempre el mismo esquema de negociación.

No hay dos clientes iguales y cada uno de ellos exige un trato determinado. No obstante, se podría hablar de dos estilos básicos de negociación: la negociación inmediata y la negociación progresiva.

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

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.

A algunas personas les gusta ir directamente al grano mientras que otras prefieren establecer un vínculo personal antes de entrar a discutir posiciones. Los primeros suelen basar su decisión en datos objetivos (precio, financiación, características técnicas, garantía, plazo de entrega, etc.), mientras que los segundos valoran también muy especialmente consideraciones subjetivas...

Una variable que resulta determinante para ver que estilo de negociación conviene utilizar es si se trata de una negociación puntual, aislada, o si por el contrario se pretende mantener una relación duradera con la otra parte.

La diferencia fundamental entre una negociación aislada (por ejemplo, la compra de una vivienda) y una relación duradera...

...En una negociación puntual no hay necesidad de tratar de estrechar lazos. En este tipo de negociación cada parte puede tratar de maximizar su beneficio a costa del otro. El deterioro de las relaciones que esto puede producir no tiene mayor trascendencia ya que...





Por el contrario, cuando se negocia con un cliente o con un proveedor con el que interesa mantener una relación duradera resulta primordial cuidar la relación personal.

Cuando interesa mantener un vínculo duradero hay que preocuparse por que cada negociación que se realice sea beneficiosa para todos y sirva para estrechar la amistad.

## Modelos y Tipos de Negociación

### Tipos de negociación.

#### a) Negociación Competitiva:

En este tipo de negociación las partes compiten una contra la otra. El resultado de este tipo de negociación normalmente lleva a que una se sienta ganadora y la otra, por el contrario, perdedora. En este tipo de negociación, generalmente las partes se verán sólo en esa oportunidad, por tanto no es importante mantener una relación de largo plazo.

#### b) Negociación Cooperativa:

En este tipo de negociación las partes están dispuestas a buscar una solución que satisfaga a ambas. Este tipo de negociación se conoce también como ganar/ ganar. Este tipo de negociación se da cuando nos interesa mantener una relación de largo plazo y la "confianza" pasa a ser una variable importante.

Me ha tocado últimamente leer al menos a un autor que indica que son un error las negociaciones del tipo ganar/ganar. Dicen, usted debe entrar de partida "diciendo que no"....

