



## ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN

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

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



### Modelos de Negociación

#### ¿De qué forma podemos Negociar?

Existen dos modelos relevantes de negociación:

- **El competitivo:** que se basa en posiciones.
- **El cooperativo:** que se centra en intereses.

Las posiciones se refieren a comportamientos, acciones u omisiones concretas que se demandan de la otra parte y que tiene por objeto satisfacer los intereses.

Los intereses se identifican con una finalidad más sustancial y de mayor alcance; normalmente responden a necesidades humanas básicas tales como el reconocimiento, la seguridad, el bienestar económico - social, un sentido de pertenencia, entre otras.

Si el coautor de un libro, en busca de figuración solicita que su biografía aparezca primero que la del autor. Su posición será que su biografía aparezca primero: su interés será lograr reconocimiento, aunque en la realidad, normalmente habrá muchas posiciones que puedan satisfacer un interés.



En el modelo competitivo lo que uno gana el otro necesariamente lo pierde, a diferencia del modelo cooperativo en donde todas las partes ganan. Si seguimos con el ejemplo del coautor tenemos que con el modelo cooperativo, puede que logre publicar su biografía primero y hacer ceder al otro, resultando ganador mientras que en el modelo cooperativo, el que logre un acuerdo que satisfaga sus intereses y los de la otra parte, será ganador.

En el modelo posicional las partes se reparten el objeto de la negociación que es un algo fijo, donde cualquier progreso de una de las partes se hace necesariamente a costa de la otra. A diferencia del modelo cooperativo en el que las partes conjuntamente buscan una solución satisfactoria que maximice el resultado de ambas, mejorando a su vez las relaciones entre ellas....

### Obstáculos en su Aplicación

Las conductas o motivaciones que nos llevan al fracaso de las negociaciones o a no obtener todo el beneficio que se pretendía son:

#### 1. La Defensa a Ultranza de Posiciones

...Supongamos que lleva una semana diseñando una propuesta para su jefe. Durante su presentación otro compañero de trabajo le interrumpe y sugiere una...

Los motivos que llevan de una persona racional a adoptar este tipo de conductas son diversos. Entre ellas tenemos:

- Las posiciones propuestas son fruto de un arduo trabajo el cual ha implicado sacrificios personales relevantes.
- Se interpreta la aceptación o rechazo como una señal de éxito o fracaso personal....

