

# Técnicas de Negociación Comercial

**DIRECCION DE COMERCIO EXTERIOR  
SUBDIRECCION DE PRACTICAS  
COMERCIALES**

Fecha:



**MINCIT**



**TODOS POR UN  
NUEVO PAÍS**  
PAZ EQUIDAD EDUCACIÓN

## OCHO PASOS PARA UNA NEGOCIACION EXITOSA

**Crear un entorno apropiado**

**Investigar los objetivos**

**Decidir quien es uno y quien es el interlocutor en la negociación.**

**Abrir la negociación**

**Hablar y escuchar**

**Formular propuestas**

**Resumir**

**Cerrar y confirmar**

## Crear un entorno apropiado

- Crear la atmósfera apropiada: Una negociación puede tener cuatro resultados:

• **YO GANO**

**USTED PIERDE**

• **YO PIERDO**



**USTED GANA**

• **YO PIERDO**

**USTED PIERDE**

• **AMBOS GANAMOS**

- Elegir el momento oportuno: Con paciencia, inducir a las partes reticentes a participar en la mesa de negociación, evitar en lo posible las sesiones espontáneas, preparar los argumentos con cuidado, evaluar los temas que figuren en el programa de negociación del interlocutor, conocer sus propias limitaciones y las del otro negociador .

# Técnicas de Negociación Comercial

## Investigar los objetivos:

- Preparar una lista de objetivos y usarla para comparar los resultados efectivos de la negociación con los resultados previstos.
  - Servirá como línea base
- Plan de negociación
  - Temas objeto de debate
  - Objetivo
  - Preguntas

## Decidir quien es uno y quien es el interlocutor

- Este punto se refiere a nuestra eficacia personal en las relaciones con los demás y a la forma de identificar puntos fuertes y débiles de los interlocutores.

## Apertura de la negociación:

- Crear la atmósfera apropiada para la negociación es importante para que las últimas etapas culminen en un acuerdo. Establecer un clima de confianza. La **regla de oro** es mantener la calma, evitar la retórica y el lenguaje provocativo.

## Hablar y escuchar:

- Observar los labios de los interlocutores mientras hablan y observe sus ojos mientras habla usted.
- Concentrarse en el mensaje principal
- Tome notas para mejorar su concentración
- Evite anticiparse a las declaraciones de la otra parte o intentar completar sus frases.
- Entender si lo que ha dicho es una pregunta, un resumen o una propuesta

# Técnicas de Negociación Comercial

## Formular Propuestas

- La oportunidad
- Alentar la presentación de propuestas
- Enfoque condicional
- Defender los principios

## Resumir

- Resumir los progresos
- Replantear temas anteriores para llegar a acuerdos
- Utilizar las concesiones para mejorar el acuerdo
- Elegir las estrategias de negociación adecuadas
- Vincular un punto con otro

## Cerrar y Confirmar

- Si se hace un buen trabajo la negociación cerrara sola.
- A veces es necesario impulsar el cierre
- La mejor resolución de la negociación es cuando ambas partes han logrado su propósito inicial.

## FORTALECER LAS TECNICAS DE NEGOCIACION

- Aprovechar todas las oportunidades para negociar
- Hablar con personas experimentadas , tanto dentro como fuera de su institución.
- Leer artículos recientes, revistas, libros sobre negociación
- Revisar sus acuerdos cuidadosa y exhaustivamente



**GRACIAS**