TALLER / CURSO: **NEGOCIACIÓN**	Formato: Presencial
BLOQUE 1: **La mente del negociador**	Tipo: LECTURA
ANALISIS Y GESTION DEL PODER	

GESTIONAR LAS DIFERENCIAS DE PODER DURANTE LA NEGOCIACIÓN

Cómo analizar la existencia de poder

- ¿La diferencia de poder es real o una mera cuestión de percepción?
- Si la contraparte tiene poder y lo sabe ¿Cómo lo ejercería?
- ¿Por qué querría llegar a un acuerdo con usted? ¿Qué ventajas puede ofrecerle?
- ¿Existen otros intereses que pueda poner de manifiesto? (relación, futuros acuerdos, reputación, ganancia mutua con otras soluciones, …)

Cómo incrementar el poder en una negociación

- Tenga presente que el poder se basa en la percepción, no necesariamente en la realidad.
- Desarrolle la mejor alternativa de acuerdo negociado (MAAN)
- Tome iniciativas en el momento adecuado
- Tenga en cuenta que sus recursos pueden ser importantes en un asunto determinado y en un momento determinado
- Ponga en valor la relación, los posibles negocios futuros juntos y la influencia de la reputación
- Persiga ofrecer una solución creativa con ganancia mutua

Cómo cambiar la estructura de la negociación

- Mejore su alternativa
- Busque criterios externos
- Cambie los métodos de comunicación
- Ofrezca más opciones