



TALLER / CURSO: NEGOCIACIÓN	Formato: Presencial
BLOQUE 4: Fases de la negociación	Tipo: LECTURA
FASE 1 ::: PREPARACION, 5 PASOS	

La preparación se apoya en 5 pasos:

ASUNTOS A TRATAR

Se escribe el nombre del asunto a negociar. Anotar el nombre ayuda a poner foco. Nos permite trabajar sobre el *planner* de manera acumulada: todas las negociaciones bajo en mismo asunto o concepto nos permitirán retomar la ficha y trabajarla ampliándola o modificándola.

INTENCIONES

Es un resumen de lo que esperamos conseguir en la negociación. Son los objetivos, realistas, no los sueños. Es la cantidad por la que se va a negociar, lo que esperamos llevarnos debajo del brazo cuando salgamos de la negociación.

LIMITES

- Tu ideal: posición mas favorable para ti, lo máximo que te gustaría conseguir.
- Tu límite: opción menos favorable aunque sigue siendo aceptable y nos mantiene en la negociación.

El cruce de los limites genera la zona de negociación o zona para un posible acuerdo (ZOPA). Esta zona permite que dos partes puedan intercambiar.

LISTA DE PETICIONES

Todas las peticiones que se pueden solicitar a la otra parte. Serán utilizadas en la fase de intercambio. Son variables que añaden mas valor a la negociación. SON LAS CONCESIONES QUE DESEAMOS QUE HAGA LA OTRA PARTE. En la fase de preparación debemos preparar nuestra lista de peticiones y pensar en la lista de peticiones del otro.

LISTA DE CONCESIONES

Aquello que podemos intercambiar (NO DAR) con la otra parte. Las concesiones deberán implicar poco coste para mi y un alto valor para la otra parte. Las concesiones se hacen siempre desde el punto de vista del otro. ¿Qué desea el otro? ¿En qué orden de prioridad?