TALLER / CURSO: **NEGOCIACIÓN**	Formato: Presencial
BLOQUE 4: **Fases de la negociación**	Tipo: LECTURA
FASE 5 ::: ACUERDO	

Resumen de la fase

Las señales que nos llegan son

- Conscientes: las enviamos de manera voluntaria, muestra de flexibilidad.
- Inconscientes, enviadas de manera involuntaria

Saber leer el lenguaje no verbal.

Las señales son débiles, son frágiles.

Las señales son mensajes que indican un avance en una determinada dirección.

Cuando creemos haber entendido una señala lo mejor es hacerlo saber a la otra parte. Cada señal que llegue del otro debemos premiarla, no castigarla. Animar al otro a que desarrolle la señal.

Un buen negociador recapitula constantemente, reformular apoyándonos en sus propias palabas.

Reformular sirve cuando:

- Nos enfrentamos a un bloqueo
- Nos encaminamos a cerrar un acuerdo
- Pedimos tiempo, una pausa
- La distancia entre las partes es muy grande
- Cuando el otro ha lanzado una propuesta

Es bueno ser capaces de mantener todos los asuntos enlazados.

No sirve de nada quejarse, es mejor plantear remedio.

Cuestiones:

- **¿Cómo se cierra una negociación?**
  Se cierra lo que se ha abierto. Solo se puede ofrecer un cierre cuando las partes están alineadas y se ha entendido que quiere la otra parte. No hay atajos.
  Se inicia la fase de cierre cuando se empieza a hablar de asuntos colaterales, no esenciales.

- **¿Cuándo se cierra una negociación?**
  Para cerrar previamente hay que recapitularlos acuerdos (parciales) alcanzados. Nada puede ser acordado hasta que todo esté acordado. El cierre hace que se pase de la idea a la acción.

- **¿Cuál es el siguiente paso, una vez cerrado un acuerdo?**
  Se toma la iniciativa de redactar el acuerdo. Se lidera la negociación hasta el final.

- **¿Cómo se desbloquea una negociación?**
  Con propuestas, menos argumentos y mas propuestas. Menos argumentos, mas preguntas.
  Propuesta gana a argumento. Argumentos, principios, opiniones no son objeto de negociación.