

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

Resumen de la fase

Bajo una propuesta siempre se esconde una necesidad, hay que averiguar cual es.

Con los acuerdos d Camp David firmados por el presidente egipcio Anwar el-Sadat y el primer ministro israelí Menachen Begin, Egipto e Israel firmaron la paz en sus conflictos territoriales. Las posiciones de ambas partes eran incompatibles. Israel había ocupado la península del Sinai durante la guerra de los seis días y Egipto insistía en que debían devolverle cada centímetro cuadrado. ¿Cómo satisfacer a ambas partes?

La necesidad de Israel era la seguridad, no querían ver tanques egipcios cerca de la zona fronteriza, mientras que la necesidad de Egipto era mantener la soberanía porque el Sinai le había pertenecido durante la época de los faraones.

Solución: devolver la península del Sinai a Egipto a cambio de la creación de una gran zona desmilitarizada para satisfacer el deseo de seguridad de Israel. Ambos presidentes salvaron la cara y vendieron el éxito al pueblo.

La hora de las concesiones. Normalmente una de las partes ofrece una pequeña concesión para acercarse a la otra.

Tres consideraciones a la hora de hacer concesiones:

- Las concesiones se hacen según las que valen para el otro, no según lo que valen para ti.
- Si el otro pide algo, es porque tiene algo de valor para él.
- Aunque se trate de concesiones menores, deben seguir la regla básica del intercambio: 'si usted se mueve en esto, yo me moveré en aquello'.

Condiciones antes que las ofertas.

Generalmente hacemos concesiones demasiado rápido.

No podemos llegar acuerdos sin hacer concesiones (intercambios). Conceder no es ceder. Se ha de conceder siempre de manera condicional y de menor a menor.

Trocea tus concesiones, salamízalas, y vete entregándolas poco a poco.

Todas las condiciones deben tener un precio.

Recuerda: Poco coste para ti, mucho valor para el otro.

Cuestiones:

▪ ¿Cómo se hace el intercambio?

Usando el 'si', sin tilde, condicional.

Si añadimos un PERO destruimos la apreciación del otro y entonces, el otro, se pone a la defensiva.

La estructura es: SI ENTONCES 'Si me compras dos unidades, entonces acepto tu petición'.



La estructura de la propuesta cambia en función de la fase en la que se esté:

	FASE PROPUESTA	FASE INTERCAMBIO
CONDICION	Concreta	Concreta
OFERTA	Ambigua	Concreta

La ambigüedad viene por la falta de seguridad de que todos los asuntos estén encima de la mesa. En la fase de intercambio ya se conocen todos los asuntos, están sobre la mesa, por ello la oferta ya es concreta.

Las propuestas son soluciones tentativas en la fase de propuesta pero con ofertas concretas en la fase de intercambio.

▪ **¿Cómo se hacen las concesiones?**

Se intercambian, no se regalan.

Dale al otro lo que quiere con tus condiciones.

Hazlo según la valoración del otro.

Nunca ofrezcas nada que el otro no haya pedido.

Poco coste para ti y mucho valor para el otro.

De mayor a menor.

Las concesiones condicionadas.

Siempre las condiciones antes que las ofertas.

▪ **¿Negociar es ganar-ganar?**

Negociar no es ayudar a ganar al otro para que esté contento (ceder). No hay que obsesionarse con el ganar-ganar mas bien con SABER QUE QUIERE EL OTRO PARA DARSELO CON NUESTRAS CONDICIONES.

▪ **¿Hay algún comportamiento que funcione siempre?**

Hay 3 comportamientos que siempre funcionan:

- Salami: comer loncha a loncha.
- Mejor un rango en lugar de un precio fijo
- Que sea el otro quien acabe poniendo todos los asuntos sobre la mesa. Mejor que responder sigue preguntando.