



TALLER / CURSO: NEGOCIACIÓN	Formato: Presencial
BLOQUE 4: Fases de la negociación	Tipo: LECTURA
FASE 3 ::: PROPUESTAS	

Resumen de la fase

Una propuesta es una oferta provisional que se hace a la otra parte y que es diferente de la posición inicial. Una propuesta es la respuesta a la pregunta: ¿Qué quiere el otro y en qué orden de prioridad?

Las propuestas se componen de dos elementos:

- Condiciones: lo que quieres que haga el otro.
- Ofertas: lo que tú harás por el otro.

P.e.: 'Si me pagas el pedido al contado, te hago un descuento del 5%'

Si eres tu quien hace la primera propuesta (RECOMENDADO) tu marcas el ritmo de la negociación y te anticipas.

Las buenas propuestas son realistas, puede ser probado con hechos. Una propuesta vence un argumento, mejor preparar propuestas que argumentar.

¿Cómo se hace una propuesta?

PROPON – EXPLICA – PREGUNTA

Las propuestas no se venden, se cuentan, se comunican, se transmiten bien.

Primero se propone, luego se explica. No justifiques.

Hemos de transmitir seguridad al proponer: tono de voz, sin rodeos ni vacilaciones, yendo al grano.

Un decisión no está tomada hasta que no se comunica.

Siempre se propone de manera condicional. Si una propuesta no es condicional no es una propuesta, es un regalo. Hacer un descuento nunca es la solución, suele generar desconcierto e inseguridad. Un descuento es rendirse, ceder. Si pedimos el doble y luego bajamos perdemos credibilidad. Firmeza en lo general, flexibilidad en lo concreto. Concreto en las condiciones, ambiguo en las ofertas.

Contestar las propuestas sin interrumpir y escuchando la propuesta del otro hasta el final.

Antes de contraproponer debemos:

- Clarificar
- Buscar más información
- Proponer en base a la propuesta del otro
- Preguntar

No respondemos a afirmaciones del otro, solo a sus preguntas.



Cuestiones:

▪ **¿Qué es una propuesta? ¿Cómo se construye?**

Una propuesta es un movimiento que contiene una sugerencia de una posible solución para llegar a un acuerdo. La propuesta es una sugerencia tentativa, es una oferta provisional distinta de la postura inicial. Es un movimiento para las dos partes. Lo que se busca en la propuesta es un acercamiento entre las partes.

Nada ocurre en una negociación hasta que las dos partes avanzan con sus propuestas.

Una propuesta responde a la pregunta: ¿Qué quiere el otro y en qué orden de prioridad?

Únicamente podremos hacer una propuesta cuando hayas sido capaz de resumir lo que el otro quiere. Cuanto mas tiempo estemos en la historia del otro (fase de exploración) mas lo entenderás y tendrás mas posibilidades de que la propuesta sea aceptada.

La propuesta se construye con Condiciones + Ofertas. La condición es lo que quieres que haga el otro para poder darle lo que valora. 'Si me dejas tres días para enviarte el pedido miraría lo de reducir algo los gastos de cancelación'.

▪ **¿Quién debe plantear la primera propuesta?**

El negociador experimentado prefiere ser el primero. Cuando avanzas con tu propuesta tomas ventaja, se marca el ritmo, se elige el momento. GO FIRST.

▪ **¿Cómo planteo al otro mi propuesta?**

Tres pasos:

- Propones: 'Si vosotros canceláis la huelga la próxima semana estaremos dispuestos a reconsiderar alguno de los despidos'.
- Explicas: Una explicación simple y clara, no se trata de justificar.
- Preguntas: ¿Qué os parece?

▪ **¿Cómo contesto a la propuesta del otro?**

Se contesta a las propuestas del otro sin interrumpir y escuchándolo hasta el final.

Debajo de cada propuesta se esconde una necesidad.