

NEGOCIACION DISTRIBUTIVA

Dr.Luis Carlos Escarrá

Estrategias distributivas

PARA DISTRIBUIR LA TORTA - 1

- **Posiciónese en ganador**
- **Soporte y sopesa la argumentación del otro**
- **Si puede, haga la 1ra.oferta (la más baja, si compra; la más alta, si vende)**
- **Manténgase sin revelar su estrategia**
- **Si el otro oferta, contraoferte enseguida**
- **Manifieste repetidamente su voluntad de negociar**

Dr.Luis Carlos Escarrá

Estrategias distributivas

PARA DISTRIBUIR LA TORTA - 2

- **No revele ni mienta sobre su Plan B**
- **Ratifique varias veces su voluntad de negociar, pero rechace presiones**
- **Haga concesiones que sean bilaterales**
- **Maneje las percepciones del otro**
- **Escuche, mas que hable**
- **No acepte en el principio, una oferta del 50%**

Dr.Luis Carlos Escarrá

Estrategias distributivas

PARA DISTRIBUIR LA TORTA - 2

- **No revele ni mienta sobre su Plan B**
- **Ratifique varias veces su voluntad de negociar, pero rechace presiones**
- **Haga concesiones que sean bilaterales**
- **Maneje las percepciones del otro**
- **Escuche, mas que hable**
- **No acepte en el principio, una oferta del 50%**

Dr.Luis Carlos Escarrá

UTILICE CRITERIOS OBJETIVOS

- **Valor de mercado.**
- **Costos**
- **Precedentes - Eficiencia**
- **Leyes**
- **Equidad – Reciprocidad**
- **Criterios científicos**

Dr.Luis Carlos Escarrá

NO COMETA ERRORES BASICOS

- **Olvidarse de los problemas del otro**
- **las posibles ganancias no son el único objetivo de una negociación**
- **Analizar en demasía los intereses complementarios**
- **Tenga siempre presente su Plan B**
- **Aceptar presiones del otro**

Dr.Luis Carlos Escarrá

EL REGATEO

- Es la negociación distributiva por excelencia, y se practica en todo el mundo.
- Es negociación competitiva, o de suma 0
- Mas que las emociones, en su mecánica intervienen esencialmente los precios, que son:
 - 1) precios de salida,
 - 2) precios esperados,
 - 3) precios reservados.
- Su técnica es la de los incrementos o decrementos monótonos.
- Sus pasos pueden ser seguidos en lámina A

Dr. Luis Carlos Escarrá

Pasos posibles de un regateo

Zona no regateable: es para cada parte aquella en la que no le interesa negociar, ya que le ofertarán menos de lo que desea, o le pedirán más que lo que quiere pagar, por lo que no puede haber acuerdo

Zona de regateo compulsivo: Es la primera zona donde las partes se van interesando en la negociación, se liberan los precios de salida y surgen las primeras argumentaciones, y el acuerdo es incierto, y hay sacrificio parcial

Zona de regateo de conveniencia-dura: Es la zona donde se intensifica el regateo, donde aparecen nuevas y más pensadas argumentaciones, ya que ambas partes se van acercando a sus precios esperados; hay satisfacción.

Zona de regateo de conveniencia-semiblanda: Es la zona donde, agotados los regateos duros, nuevas argumentaciones de menor entidad se producen, y van arribando a los precios esperados. Hay mayor satisfacción mutua

Zona de regateo blando: Es la zona donde alguna de las partes fuerza, sin mayores argumentaciones, la posibilidad de una mejora a costa de la otra, por pensar en una necesidad de la otra parte, o bien, cercanos a los precios esperados, las pequeñas diferencias se zanja generalmente por la mitad.

Dr. Luis Carlos Escarrá

PRACTICAS DISTRIBUTIVAS

- Lo que uno gana, el otro lo pierde
- Las metas y objetivos de las partes están en directo conflicto
- Los recursos son limitados
- Cada parte, obviamente, ha de usar estrategias y tácticas para incrementar sus resultados
- Hay que proteger nuestra información
- Brindarla solo para fines estratégicos
- Recoger la mayor cantidad de información

Dr. Luis Carlos Escarrá

EL EXITO EN LA NEGOCIACION DISTRIBUTIVA

Depende de:

- Como ha preparado y ensayado la negociación
- Cuál ha sido su comportamiento y el del otro
- Quienes son las contrapartes
- Cuál es el contexto social
- Como ha manejado las diferencias
- La capacidad que ha de desarrollarse para adaptarse a cada situación

Dr. Luis Carlos Escarrá

EL ACUERDO

- En todo tipo de Negociación y en todos los casos el acuerdo debe responder a:
- MUTUOS INTERESES Y BENEFICIOS
- SER CUMPLIBLE
- TENER CRITERIOS OBJETIVOS
- UN FORMATO LEGAL ADECUADO PARA PROTEGER A AMBAS PARTES EN CASO DE INCUMPLIMIENTO.

Dr. Luis Carlos Escarrá

PRACTICAS DISTORSIVAS

- **Mentiras deliberadas para confundir**
- **Mostrar una autoridad ambigua**
- **Doner en tela de juicio nuestra autoridad**
- **Guerra psicologica: 1) Ataques personales, 2) El juego del bueno (el) y el malo(usted) 3) Amenazas , 4) Negativa a negociar**

Dr.Luis Carlos Escarrá

QUE HACER CON LAS PRACTICAS DISTORSIVAS?

- **Reconozca sus tácticas, para poder neutralizarlas, y explíctelas ;de esta manera serán menos efectivas**
- **Ponga las tácticas en tela de juicio, sin atacar a las personas**
- **Si se quieren afirmar en su propia posición ,no discuta**
- **Si atacan vuestras ideas, no se defienda ni contraataquen. Ellos buscan eso para desequilibrarlo**
- **SI NO REACCIONA, EL CIRCULO VICIOSO DE LA DISCUSION SE DETIENE**

Dr.Luis Carlos Escarrá

QUE HACER ANTE LAS PRACTICAS DISTORSIVAS ?

- **Si usted quiere reaccionar, hágalo directamente contra el problema.**
- **Pídales que se pongan en su lugar y analicen el problema desde ese ángulo.**
- **De esa forma ellos forzosamente se involucrarán con el problema**
- **SI NADA DE ESTO FUNCIONA, RETIRESE ELEGANTEMENTE**

Dr.Luis Carlos Escarrá