



INSTITUTO ARGENTINO DE NEGOCIACIÓN, CONCILIACIÓN Y ARBITRAJE

Fragata Presidente Sarmiento 46 (1406) Capital Federal - Argentina - 2054 1499 - E-Mail: info@ianca.com.ar

¿CÓMO NEGOCIA O NEGOCIARÍA USTED?

FECHA

ASPECTOS A CONSIDERAR				
¿Negociar es?		Intercambiar bienes/ servicios por dinero		
		Sacar el máximo partido de una situación		
		Es influir sobre otros		
¿Al negociar es importante?		Sacar el máximo provecho del otro		
		Terminar lo antes posible		
		Analizar las necesidades de todos los involucrados		
¿Quién debe preocuparse de los costos?		El prestador o fabricante		
		El adquirente		
		Todos los involucrados		
¿Negociando debe preocuparse?		Ganar al oponente		
		Obtener ventajas de los otros		
		Crear valor		
El otro participante:		Es considerada un oponente		
		Es tomada como un rival		
		Es quien satisface nuestras necesidades		
El Proveedor, en general:		No tiene poder sobre nosotros		
		Tiene poder sobre nosotros		
		Debe someterse a nuestro poder		
Para ganar es importante:		Obtener lo que se necesita, y más, si es posible		
		Vencer al otro		
		Satisfacer las necesidades derrotándolo		
Para imponer algo es necesario:		La dependencia jerárquica del otro		
		Tenga necesidad de vender		
		Que se someta a nuestro poder		
Cuando el otro tiene más poder:		Hay que ceder ante todo lo posible		
		Debe tratar que sea colaborativo		
		Gana siempre		
El intercambio de información:		Ayuda a negociar y genera opciones		
		Debilita a ambos participantes		
		Resulta peligroso		
Al negociar es conveniente:		Que ambos colaboren genuinamente		
		Imponerse a los otros		
		Colaborar con el otro		
Crear presión sobre el otro:		Puede ser conveniente para adquirir poder		
		Es imprescindible si se desea ganar		
		Es útil para derrotar al otro		
Cooperar es conveniente:		Para calmar al negociador duro		
		Si el otro también lo hace en forma equivalente		
		Frente a la presión		
Para obtener ventajas:		Es menester usar poder y presión sobre el otro		
		Deben ceder en cuestiones sin valor por valiosas		
		Debe imponerse al otro		
Negoterciación		Responsable	Organización	