

# ÍNDICE

## 1. LA NEGOCIACIÓN

- 1.1 Qué es la negociación
- 1.2 Los ingredientes básicos

## 2. EL PROCESO COOPERATIVO

## 3. PREPARAR LA NEGOCIACIÓN

- 3.1 Establecer los objetivos
- 3.2 Negociación individual o en equipo
  - 3.2.1 Ventajas de un único negociador
  - 3.2.2 Ventajas de un equipo negociador
- 3.3 Cuestiones y Posiciones
- 3.4 El lugar de reunión
  - 3.4.1 Si celebramos la reunión en nuestra oficina
  - 3.4.2 Si negociamos en el terreno de la otra parte
- 3.5 Preparación de la reunión
- 3.6 Agenda de la negociación
- 3.7 Inicio de la reunión
- 3.8 Revelar nuestra postura
- 3.9 La postura de la otra parte
- 3.10 ¡Haga sus "deberes"!

## 4. SUPUESTOS Y NEGOCIACIÓN

- 4.1 Una fuente de malentendidos
- 4.2 Investigación sobre los hechos

## 5. NECESIDADES Y NEGOCIACIÓN

- 5.1 Jerarquía de las Necesidades
- 5.2 La Teoría de las Necesidades y la Negociación
- 5.3 Modos de aplicación de las necesidades
  - 5.3.1 Análisis y clasificación
  - 5.3.2 Aplicación práctica. Ejemplo

## 6. TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

### 6.1 Las Estrategias de tipo "CUANDO"

- 6.1.1 Contención
- 6.1.2 Sorpresa
- 6.1.3 Hechos consumados
- 6.1.4 Retirada suave
- 6.1.5 Retirada aparente
- 6.1.6 Cambio de sentido
- 6.1.7 Límites
- 6.1.8 Fintar

### 6.2 Las Estrategias de tipo "COMO Y DONDE"

- 6.2.1 Participación
- 6.2.2 Asociación
- 6.2.3 Disociación
- 6.2.4 Fuego cruzado

- 6.2.5 Fuego de cobertura
- 6.2.6 "Salami"
- 6.2.7 Afinar la puntería
- 6.2.8 Cambio de niveles

### 6.3 OTRAS Estrategias

- 6.3.1 Grandes Esperanzas
- 6.3.2 Agente con autoridad limitada
- 6.3.3 Demandas no negociables
- 6.3.4 "El bueno y el malo"
- 6.3.5 Retirarse a deliberar
- 6.3.6 Pelota rasa
- 6.3.7 Malentendido intencionado
- 6.3.8 Ceder la iniciativa
- 6.3.9 Subir el listón
- 6.3.10 Guardar las apariencias
- 6.3.11 Personalizar
- 6.3.12 Única fuente suministradora

## 7. ALTERNATIVAS CREATIVAS

- 7.1 Negociar mediante la fuerza, compromiso o concesiones
- 7.2 Los 6 pasos hacia las alternativas creativas
  - 7.2.1 Desechar el esquema "ganador/perdedor"
  - 7.2.2 Comprender los ambientes defensivos/favorables

- 7.2.3 Iniciar la búsqueda conjunta de los hechos
- 7.2.4 Estimular las sugerencias de alternativas creativas
- 7.2.5 Involucrar a todos los miembros de ambos equipos
- 7.2.6 Disponer de un observador preparado para intervenir sugiriendo alternativas

## 8. CONCLUSIÓN

## APÉNDICE