



TALLER 3: MÉTODOS DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL Y DIFERENCIAS CULTURALES



MÉTIDOS DE NEGOCIACIÓN: REGLAS DE ORO



PREPARE CUIDADOSAMENTE LA NEGOCIACIÓN

- Involucre a las personas adecuadas dentro de su organización, defina sus objetivos con claridad y revise cualquier historial de relaciones que haya tenido con su contraparte.
- Aprenda todo lo que pueda acerca de sus interlocutores en la negociación y la realidad del contexto comercial en el que operan. Imagine sus posibles intereses, prioridades, limitaciones así como el proceso de toma de decisiones.
- Prepárese para explorar con su contraparte las diversas normas legales disponibles para llevar a cabo los acuerdos que se produzcan.

TENGA EN CUENTA LAS DIFERENCIAS

- Infórmese sobre las prácticas comerciales del país de su interlocutor.
- Sea sensible a los hábitos culturalmente arraigados acerca de cómo hacer negocios en el país en el que se llevan a cabo las negociaciones.
- Desarrolle el hábito de cuestionar de forma continúa sus suposiciones sobre su interlocutor y las que él pueda hacer sobre Usted.
- Tenga en cuenta la importancia de manejar adecuadamente las diferencias culturales.

ASIGNE RECURSOS HUMANOS Y TÉCNICOS APROPIADOS A CADA NEGOCIACIÓN

- Diseñe las personas de sus empresa que deberán estar presentes en las negociaciones y también aquellas otras que deben estar preparadas para intervenir tales como traductores, técnicos, abogados, asesores fiscales, etc.
- Trate de que su equipo negociador no cambie. Evite presentar cada poco a nuevas personas que van a intervenir en las negociaciones.

DESARROLLE UNA RELACIÓN ABIERTA Y DE CONFIANZA CON LA OTRA PARTE

- Lleve a cabo compromisos que puedan evolucionar con el tiempo si las circunstancias cambian. Una buena relación de trabajo entre las partes, facilitará hacer frente a las dificultades que puedan surgir en el futuro y resolverlas de manera eficaz.
- Actúe con transparencia y trate de comprender y encontrar soluciones a los problemas que pueda presentarle la otra parte.
- Tengan en cuenta que las personas que participan en una negociación no tienen necesariamente que ser amigos para establecer relaciones comerciales productivas.

ACTÚE CON INTEGRIDAD

- No es necesario revelar todo en una negociación, pero toda la información que se facilite a la contraparte debe ser verídica.
- Mentir o engañar puede poner en peligro el acuerdo, las relaciones personales entre las partes, la reputación comercial de la empresa y, en última instancia, puede dar lugar a sanciones legales.
- Mostrar un comportamiento íntegro durante las negociaciones es una señal para la contraparte de su profesionalidad e interés por llegar a un acuerdo.

CONTROLE SUS EMOCIONES

- En lugar de reaccionar ante el comportamiento de la otra parte, actúe y tome la iniciativa especialmente en situaciones que pueden resultar conflictivas.
- Si la otra parte observa que usted es colaborativo, tenderá a ofrecer la información que se necesita y a realizar concesiones, mientras que en caso contrario adoptará una actitud que impida llegar a un acuerdo.

SEA FLEXIBLE

- Esté abierto a pensar de forma creativa en las negociaciones acerca de cómo los intereses de su interlocutor pueden complementarse con los suyos y de esta forma lograr un acuerdo que satisfaga a ambos, sin disminuir el valor que obtengan las partes.
- Sólo un acuerdo mutuamente beneficioso será sostenible en el tiempo -si una parte recibe un beneficio desproporcionado, la otra parte no estará interesada en implementar y mantener el acuerdo en el tiempo-.
- Comprender las dificultades que tiene la contraparte en la negociación es un elemento importante para lograr acuerdos duraderos y realistas.

ESTABLEZCA COMPROMISOS REALISTAS

- Establezca acuerdos, únicamente, sobre aquello que realmente pueda llevar a cabo, tal y como se espera que la contraparte se comporte.
- Compruebe la capacidad de decisión que tiene su interlocutor: la gente tiende a exagerar su autoridad y asumir compromisos que no puede o debe hacer.
- Conozca sus opciones y sepa cuándo hay que abandonar la mesa de negociación ya que se pueden encontrar ofertas más conveniente en otros lugares.

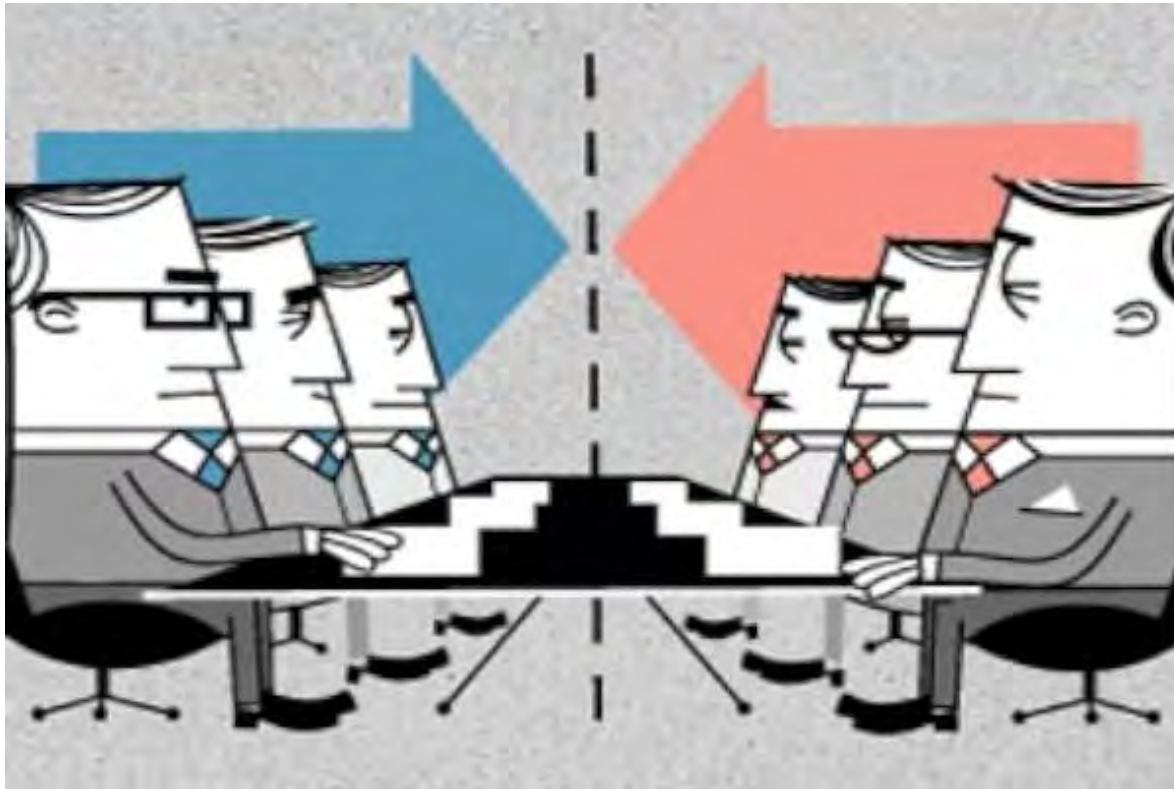
CONFIRME LOS TÉRMINOS DEL ACUERDO PARA GARANTIZAR UN ENTENDIMIENTO COMÚN

- Al final de cada reunión revise cuidadosamente lo que acordó con la contraparte y trate de resolver aquellos puntos en los que no hubo acuerdo.

PREPÁRESE PARA EL CASO DE QUE LAS NEGOCIACIONES NO TENGAN ÉXITO

- Es posible que en las negociaciones no se llegue a un acuerdo por diferentes razones, algunos de ellas controladas por las partes y otras incontrolables.
- Anticipe estas situaciones y prepárese para discutir opciones alternativas con su contraparte.

ASPECTOS IMPORTANTES A LA HORA DE NEGOCIAR



RELIGIÓN



DIFERENCIA DE SEXO



ESTATUS SOCIAL



LO QUE QUIERO NEGOCIAR: PRODUCTO, SERVICIO...



Técnicas de respuesta utilizadas en la negociación internacional

La reformulación negativa: reformular la objeción de una manera positiva y favorable.

La continuidad: aceptar la observación del interlocutor y proseguir la argumentación sin contradecirle abiertamente.

El apoyo: mostrar que la objeción no es un punto débil como entiende la otra parte, sino una ventaja que se ha concebido así de forma deliberada.

El debilitamiento: reformular la objeción atenuando el argumento de la contraparte.

El testimonio: citar la experiencia positiva de otro cliente, si fuera posible de una empresa conocida en el sector.

El silencio: realizar movimiento afirmativo con la cabeza bastará antes de pasar a otro tema para ignorar una objeción cuando es puramente formal o bien cuando el cliente la realiza únicamente para demostrar sus conocimientos.

La anticipación: introducir la objeción para reducir su importancia cuando el negociador está seguro de que el cliente la va a poner sobre la mesa.

JAPÓN

SÍ



NO



sí

PAÍSES ÁRABES



إن شاء الله



NO



CHINA

sí



tristeza

- ① Párpado superior caído
- ② Pérdida de enfoque
- ③ Los extremos de los labios caen ligeramente



NO



EUROPA



¡GRACIAS!



Marina Rayón 玛丽



info@marinarayon.com

Fuentes y Bibliografía

- Negociación Internacional, por Olegario Llamazares
- Diferencias Culturales para hacer Negocios por Iván E. Gatón
- Internet y recursos propios
- Fotografía propia