

FORTALECIMIENTO DE LOS  
PROCESOS DE INCLUSIÓN  
PRODUCTIVA A JÓVENES DEL  
DEPARTAMENTO DE NORTE DE  
SANTANDER



TEMÁTICA 2  
TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN



# INTRODUCCIÓN



La negociación es una habilidad esencial en el mundo empresarial y personal, ya que permite a las partes involucradas llegar a acuerdos que satisfagan sus intereses y necesidades. En el contexto del emprendimiento, la capacidad de negociar eficazmente puede ser la diferencia entre el éxito y el fracaso de un negocio. Este documento se enmarca dentro del proyecto "Emprende Joven", cuyo objetivo es fortalecer las capacidades de los jóvenes emprendedores en el departamento de Norte de Santander. A través de este análisis, se explorarán las técnicas de negociación, su importancia y se ofrecerán recomendaciones prácticas para su aplicación.



## OBJETIVO DE FORMACIÓN



### Objetivo de Formación

El objetivo principal de esta formación es capacitar a los jóvenes emprendedores en técnicas de negociación, permitiéndoles:

- Comprender los principios fundamentales de la negociación.
- Desarrollar habilidades para negociar eficazmente en diferentes contextos.
- Aplicar estrategias que les permitan alcanzar acuerdos beneficiosos para sus emprendimientos.



## Conceptualización del Tema



### Definición de Negociación

La negociación es un proceso mediante el cual dos o más partes con intereses diferentes buscan llegar a un acuerdo mutuo. Este proceso implica la comunicación, el intercambio y la toma de decisiones que afectan a todas las partes involucradas. La negociación puede darse en diversos contextos, desde la compra y venta de bienes hasta la resolución de conflictos laborales.

#### Importancia de la Negociación

- 1. Resolución de Conflictos:** La negociación efectiva ayuda a resolver disputas y desacuerdos, promoviendo un ambiente de trabajo colaborativo.
- 2. Construcción de Relaciones:** Negociar no solo se trata de obtener lo que se quiere; también implica construir relaciones sólidas y duraderas con otras partes interesadas.



**3. Maximización de Resultados:** Una buena negociación puede llevar a acuerdos que beneficien a todas las partes, maximizando así los resultados para cada uno.

**4. Adaptación al Cambio:** La habilidad para negociar permite a los emprendedores adaptarse a nuevas circunstancias y aprovechar oportunidades emergentes.

## Tipos de Negociación



**1. Negociación Competitiva:** Se centra en ganar a expensas de la otra parte; suele ser más agresiva y puede generar tensiones.

**2. Negociación Colaborativa:** Busca soluciones que beneficien a ambas partes; se basa en la cooperación y el entendimiento mutuo.

**3. Negociación Integrativa:** Se enfoca en crear valor adicional para ambas partes; implica explorar intereses subyacentes y buscar opciones creativas.



# Principios Fundamentales de la Negociación



1. **Preparación:** Antes de entrar en una negociación, es crucial investigar y entender tanto los propios intereses como los de la otra parte.
2. **Comunicación Efectiva:** Escuchar activamente y expresar claramente las necesidades y deseos son esenciales para una negociación exitosa.
3. **Flexibilidad:** Estar dispuesto a adaptarse y considerar diferentes opciones puede facilitar el logro de un acuerdo satisfactorio.
4. **Enfoque en Intereses, no en Posiciones:** Concentrarse en los intereses subyacentes en lugar de las posiciones iniciales puede abrir puertas a soluciones creativas.

# Técnicas de Negociación



1. **BATNA (Best Alternative to a Negotiated Agreement):** Conocer la mejor alternativa disponible si no se llega a un acuerdo es fundamental para tomar decisiones informadas durante la negociación.
2. **Análisis del Poder:** Comprender el poder relativo que cada parte tiene en la negociación puede influir en las estrategias utilizadas.
3. **Técnica del Silencio:** Utilizar pausas estratégicas puede generar incomodidad en la otra parte, lo que puede llevarla a hacer concesiones.
4. **Preguntas Abiertas:** Hacer preguntas abiertas fomenta una conversación más profunda y permite descubrir intereses ocultos.

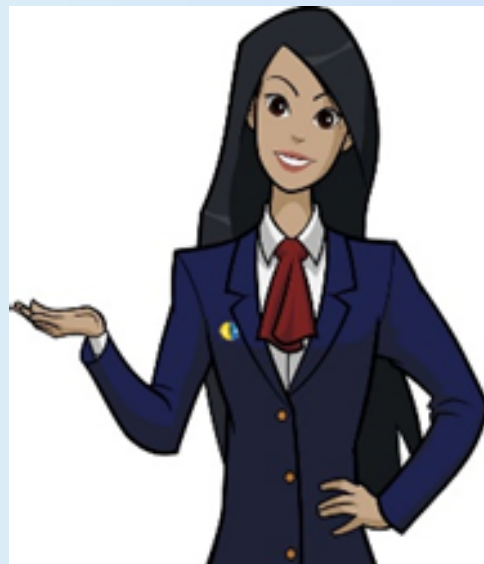
## Desafíos Comunes en la Negociación

1. **Emociones Fuertes:** Las emociones pueden nublar el juicio y dificultar una negociación efectiva; es importante mantener la calma.
2. **Falta de Información:** Entrar en una negociación sin información suficiente sobre la otra parte o el contexto puede ser perjudicial.
3. **Resistencia al Cambio:** Las partes pueden estar reacias a cambiar sus posiciones iniciales, lo que puede dificultar el progreso hacia un acuerdo.





## Recomendaciones Prácticas para la Vida Cotidiana y como Emprendedor



### En la Vida Cotidiana

- 1. Practicar Habilidades de Escucha Activa:** Prestar atención plena durante las conversaciones mejora la comprensión y facilita una comunicación más efectiva.
- 2. Simular Negociaciones:** Participar en ejercicios o juegos de rol sobre negociaciones ayuda a desarrollar habilidades prácticas.
- 3. Reflexionar sobre Experiencias Pasadas:** Analizar negociaciones anteriores (exitosas o no) permite aprender lecciones valiosas para futuras interacciones.



## Como Emprendedor

### 1. Prepararse

#### **Adecuadamente:**

Investigar sobre las partes involucradas, sus intereses y antecedentes antes de cada negociación es clave para establecer una estrategia efectiva.



**2. Establecer Objetivos Claros:** Definir lo que se espera lograr antes de entrar en una negociación ayuda a mantener el enfoque durante el proceso.

**3. Mantener una Actitud Positiva:** Fomentar un ambiente amigable durante las negociaciones puede facilitar acuerdos más favorables.



## Bibliografía

- Fisher, R., Ury, W., & Patton, B. (2011). Cómo conseguir lo que realmente quiere. Ediciones Urano.
- Martínez, J.A., & López, M.E. (2018). Técnicas efectivas de negociación. Editorial McGraw-Hill.
- Ceballos, J.A., & Vargas, L.E. (2019). Negociación estratégica. Ediciones Díaz de Santos.
- Fisher, R., Ury, W., & Patton, B. (2011). Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In. Penguin Books.
- Fuente de imagen: Pinterest  
<https://co.pinterest.com/pin/665406913706108751/>

