

Glosario

Accionista. Persona física o jurídica que posee acciones en sociedades anónimas, por lo que es propietaria de la misma en un porcentaje proporcional a su participación.

Administración estratégica. Es un proceso continuo necesario para el mantenimiento de la empresa en el entorno integrado con su medio ambiente. Para lo cual es necesario el análisis de los entornos interno y externo, establecer las metas y objetivos, y continuar con la creación de las estrategias, llevarlas a cabo y mantener un control de estas.

Análisis Transaccional. Se refiere a los tipos de personalidad de las personas que negocian.

Conflicto. Sinónimo de problema o materia de discusión, tendencias contradictorias en el individuo que son capaces de generar angustia.

Ganar - ganar. Aquí ambas partes concluyen con objetivos logrados dentro de lo que se esperaba, puede ser que no se alcance a lograr el cien por ciento de lo que se pretendía, pero si la mayor parte.

Intercambio. Es la fase donde se debe prestar mucha atención, revisar los objetivos planteados, porque en esta fase es donde se puede obtener algo y en algunas ocasiones es necesario renunciar a otra cosa.

Negociación. Es un proceso que se lleva a cabo entre dos o más partes, mismas que intercambian diferentes propuestas, con el objetivo de llegar a un acuerdo donde cada una de las partes esté satisfecho con lo obtenido.

Negociación con Poder. Se da cuando una de las partes tiene ventaja sobre la otra, es decir, se encuentra en mejor posición para que se cumplan los requerimientos que esta propone para sus propios intereses. El poder se puede tener por múltiples razones, por ejemplo: mayores conocimientos, habilidades para negociar, mayor participación en acciones, poder económico, ubicación geográfica, etcétera.

Negociación de Interés. Este tipo de negociación se basa en el principio “ganar-ganar” o de mutuo beneficio, lo cual será posible en la medida que cada parte reconoce que existen

Glosario

oportunidades para generar así como nuevas opciones que satisfagan y cumplan con los requerimientos de los intereses de ambas partes.

Negociación Min-Max. También conocido como estira y afloja, consiste en ceder a la vez que se va obteniendo algo de lo deseado.

Negociación Posicional o Competitiva. Aquí los negociadores demuestran una débil cooperación y participación, incluso no colaboran, son adversarios. Ambos tienen como objetivo ganarle al otro utilizando la información que pueda jugar en su favor.

Negociación Ruda. Es una negociación donde se utilizan aspectos poco empáticos y se deja ver muy claramente que se pretende conseguir los objetivos planteados, existiendo poca o nula consideración hacia los intereses de la otra parte.

Perder - perder. En este tipo de escenario las dos partes conceden posiciones de negociación fuera de sus objetivos a alcanzar. Cuando los negociadores no logran llegar a un acuerdo, ambas partes suelen acabar en peores posiciones que cuando comenzaron las negociaciones, este es el escenario donde todos pierden.

Propuestas. Documento creado por la empresa para convencer a uno o varios clientes potenciales. Se aceptan o se rechazan según sea el caso.