

GLOSARIO

Negociación: Proceso de comunicación entre dos o más partes con intereses en conflicto, que buscan llegar a un acuerdo para satisfacer sus necesidades.

Acuerdo: El resultado o consenso alcanzado al final de un proceso de negociación.

BATNA (Mejor Alternativa a un Acuerdo Negociado): Lo mejor que una parte puede hacer por sí misma si la negociación fracasa, estableciendo un umbral para la aceptación de ofertas.

Posición: Lo que una parte dice que quiere; una demanda específica.

Intereses: Las razones subyacentes que explican por qué una parte quiere lo que pide; las necesidades o preocupaciones que motivan su posición.

Concesión: Un elemento que una parte cede o renuncia a cambio de otra cosa.

Punto de vista: La forma particular en que una parte percibe la situación o el problema a negociar.

Negociación Distributiva (Competitiva): Tipo de negociación que caracteriza por la búsqueda de un resultado donde una parte "gana" y la otra "pierde".

Negociación Integrativa (Ganar-Ganar): Tipo de negociación donde las partes colaboran para encontrar soluciones creativas que satisfagan los intereses de todos, logrando un beneficio mutuo.

Liderazgo: Un negociador debe ser capaz de liderar de manera efectiva durante la negociación.