



**UAdeC**

## **UNIDAD 2**

# **EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN**



# INTRODUCCIÓN

La negociación es una habilidad fundamental en el ámbito profesional, empresarial y personal, que permite resolver diferencias, alcanzar acuerdos y construir relaciones beneficiosas para todas las partes involucradas. En esta unidad abordaremos el proceso de la negociación como un conjunto estructurado de etapas que guían al negociador desde la preparación inicial hasta la concreción de un acuerdo final.

Comenzaremos con la preparación, fase clave donde se analizan los objetivos propios y ajenos, se recopila información relevante y se diseñan las estrategias a seguir. Luego, entraremos en el desarrollo de la negociación, donde se ponen en práctica habilidades comunicativas, de persuasión y escucha activa para avanzar hacia una solución.

Un punto crítico del proceso es la refutación de objeciones, donde el negociador debe gestionar desacuerdos o resistencias sin romper la relación. A esto se suman las concesiones, que requieren un equilibrio estratégico entre ceder y obtener beneficios. Finalmente, se busca consolidar un acuerdo que refleje los intereses de ambas partes.

Además, exploraremos las generalidades del proceso, como los lugares donde se negocia, las distintas posturas que pueden adoptarse, y factores determinantes como el tiempo, la información y el poder en juego. Estos elementos influyen de manera decisiva en los resultados, y comprenderlos es esencial para negociar con eficacia.

Esta unidad te brindará las herramientas teóricas y prácticas necesarias para enfrentarte a procesos de negociación con mayor preparación, confianza y capacidad de adaptación a distintos contextos y estilos negociadores.

# OBJETIVO DE LA MATERIA

Que el estudiante aplique las técnicas de aprender a aprender, aprender a conocer, aprender a hacer, y aprender a comprender al otro, mientras que conoce las técnicas y herramientas de la negociación, así como el uso y aplicación con actores internos y externos implicados en el proceso.

## CONTENIDO TEMÁTICO

### Unidad II: El Proceso de Negociación

- Preparación.
- Desarrollo de la negociación.
- Refutación de las objeciones.
- Las concesiones y el acuerdo.
- Generalidades.
- ¿Dónde se negocia?
- Distintas posturas (¿Con quién se negocia?)
- Tiempo, Información y Poder de negociación.

## EVALUACIÓN DE LA UNIDAD

EVALUACIÓN	PUNTOS
ACTIVIDAD: NEGOCIACIÓN EN LA EMPRESA TECNORED	5
ACTIVIDAD: TIEMPO, INFORMACIÓN Y PODER EN LA NEGOCIACIÓN	5
EVALUACIÓN DE LA UNIDAD	5
TOTAL	15 PUNTOS

# ACTIVIDADES DE LA UNIDAD

TEMA	SUBTEMA	ACTIVIDAD
Tiempo, Información y Poder de la Negociación	Tres Variables de Negociación	Negociación en la Empresa TECNORED
Tiempo, Información y Poder de la Negociación	Tres Variables de Negociación	Tiempo, Información y Poder en la Negociación