

Negociación

ARTE EMPRESARIAL



Los errores que no se deben
cometer en una negociación

G. Andrés Zapata P.

ECOE EDICIONES



G. ANDRÉS ZAPATA P.

Empresario Ingeniero Industrial especializado en Gerencia en España, posgrado en Coaching y en Gerencia Instituto de Empresas - Madrid (España), consultor y Catedrático en temas como Habilidades Comerciales y Gerenciales por más de 10 años.

Ha dirigido cerca de 12 Misiones comerciales y Ruedas de Negocios en Suramérica, Centro América, Estados Unidos y el Caribe.

Negociación

ARTE EMPRESARIAL



Los errores que no se deben
cometer en una negociación

G. Andrés Zapata P.

Zapata, Guillermo Andrés

Negociación, arte empresarial / Guillermo Andrés Zapata. --
Bogotá : Ecoe Ediciones, 2009.

122 p. ; 21 cm.

ISBN 978-958-648-631-6

1. Negociación en los negocios 2. Persuasión (Psicología)

3. Negociación - Técnicas 4. Liderazgo I. Tít.

658.4052 cd 21 ed.

A1241134

CEP-Banco de la República-Biblioteca Luis Ángel Arango

Colección: Ciencias administrativas

Área: Administración

Primera edición: Bogotá, D.C., enero de 2010

ISBN: 978-958-648-631-6

© G. Andrés Zapata P.

E-mail: gandreszapata@hotmail.com

© Ecoe Ediciones

E-mail: correo@ecoeediciones.com

www.ecoeediciones.com

Carrera 19 No. 63C-32, Pbx. 2481449, fax. 3461741

Coordinación editorial: Alexander Acosta Quintero

Autoedición: Cristina Castañeda Pedraza

Carátula: Magda Rocío Barrero

Impresión: Digiprint Editores E.U.

Calle 63 bis No. 70-49, Tel. 4307050

Impreso y hecho en Colombia

Escribir este libro fue una experiencia inolvidable, fue plasmar mis impresiones, observaciones y vivencias diarias de las personas al negociar.

Es similar a cuando se escribe una canción: el compositor escribe basado en sus vivencias, canta y los oyentes aclaman y manifiestan su aceptación, comprándolo.

Muchas personas contribuyeron en este proceso, agradezco especialmente a mi familia, grande y pequeña, especialmente a mis hijos, David y Juan José a los que les dedico mis logros, ellos siempre son la fuente y el motivo de mi inspiración.

CONTENIDO

Prólogo 11

Introducción 13

Capítulo 1

Elementos fundamentales para desarrollar una negociación

1.1 Elementos de una negociación 17

1.2 Qué es negociar 18

1.3 Oferente 20

1.4 Comprador 21

1.5 Producto 22

1.6 Entorno 22

1.7 Conceptos fundamentales,
¿cuál es su negocio? 23

Capítulo 2

Cómo descubrir el perfil negociador que hay en ti

2.1 Perfil principal de negociador
y de la contraparte 27

2.2 Herramienta de diagnóstico 29

2.3 Observación y análisis de la contraparte 36

Capítulo 3

Aprovechando el perfil negociador que hay en ti

3.1 Características principales del perfil principal de los negociadores	41
3.2 Perfil promotor	42
Caso de negociación promotor	
3.3 Perfil soporte	46
Caso de negociación soporte	
3.4 Perfil controlador	50
Caso de negociación controlador	
3.5 Perfil analítico	55
Caso de negociación analítico	
3.6 Relación entre perfiles	59
Caso de negociación controlador	
3.7 Segundo perfil negociador	62
3.8 Análisis del segundo perfil negociador	65
3.9 Perfil de negociador internacional	66

Capítulo 4

Paso a paso el éxito en una negociación

4.1 Etapas de una negociación	75
4.2 Prospeccionar intuitivamente	76
4.3 Atención-interés	79
4.4 Presentar	80

4.5 Convencimiento Concepto BATNA - MAAN	81
4.6 Cerrar	92
4.7 Seguimiento	93

Capítulo 5

*Los errores que no se deben cometer
en una negociación*

5.1 Errores en las estrategias de promoción	98
5.2 Errores en las estrategias de negociación	106
5.3 Errores en las estrategias de cierre	114
5.4 Errores en las estrategias de seguimiento	116
5.5 Creencias falsas y conceptos de poder	117

Bibliografía	119
---------------------	-----

