

El proceso de negociación internacional

CONCEPTOS IMPORTANTES EN EL ANÁLISIS

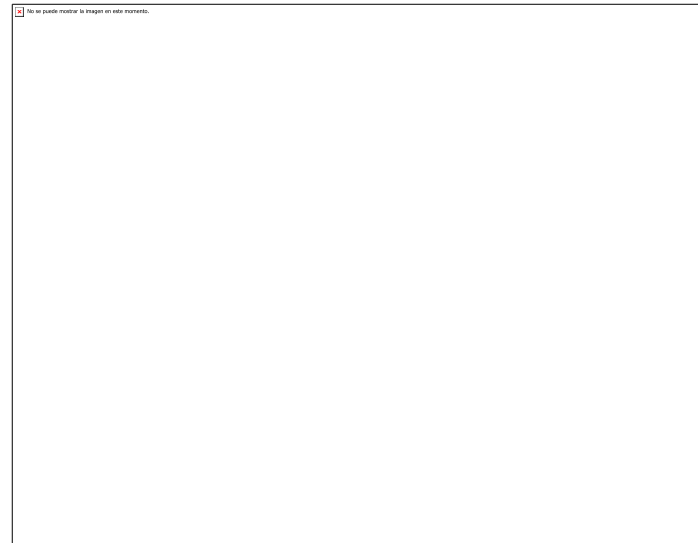


Cómo definimos negociación?

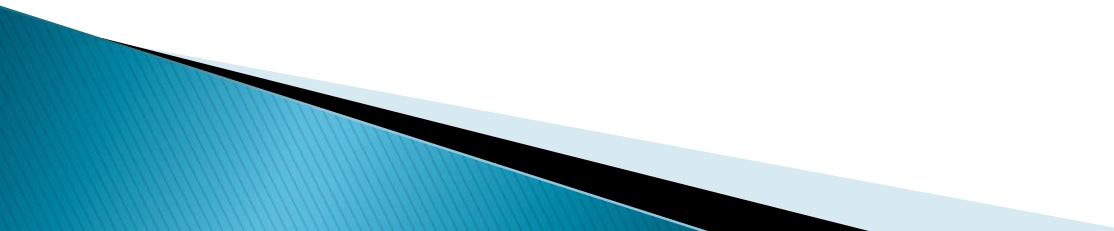
El vínculo que establecen dos o más personas en relación a un asunto determinado, con el objeto de acercar sus posiciones y poder llegar a un acuerdo que sea beneficioso para las partes.

Cuál es el objeto de la negociación?

- ▶ Eliminar las diferencias que existen entre las partes, acercando las posiciones gradualmente hasta llegar a un punto aceptable para todos.



Sobre qué temas se puede negociar?

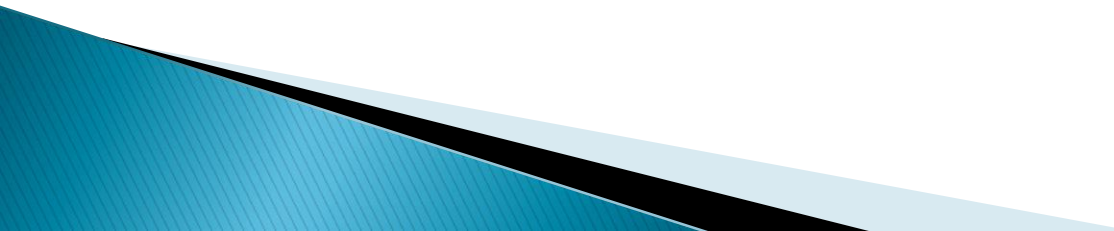
- ⦿ Producto o servicio
 - ⦿ Especificaciones técnicas
 - ⦿ Precio
 - ⦿ Cantidad
 - ⦿ Entrega (Lugar y plazo)
 - ⦿ Servicio
 - ⦿ Garantía
 - ⦿ Forma de pago
 - ⦿ Exclusividad
- 

Proceso de negociación

1 – INFORMACIÓN

- ⦿ Reunión de la negociación
- ⦿ Fecha
- ⦿ Hora
- ⦿ Lugar
- ⦿ Duración
- ⦿ Participantes

2 – APERTURA

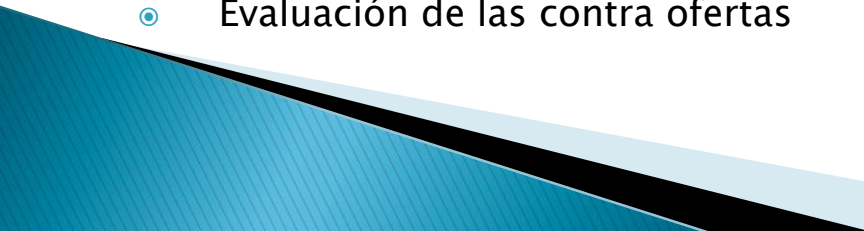
- ⦿ Metas y objetivos de ambas partes
 - ⦿ Crear una atmósfera de cooperación y
 - ⦿ Confianza
 - ⦿ Definición de los puntos a discutir
- 

Proceso de negociación (cont.)

3- OFERTAS

- ◉ Producto
- ◉ Características
- ◉ Volúmenes
- ◉ Precio
- ◉ Descuentos
- ◉ Posibles acciones
- ◉ Rechazar la oferta
- ◉ Aceptarla y cerrar el trato
- ◉ Hacer una contra oferta

4- CONTRAOFERTAS

- ◉ Concesiones
 - ◉ Descuentos
 - ◉ Servicios
 - ◉ Promociones
 - ◉ Tiempo de entrega
 - ◉ Condiciones de pago
 - ◉ Evaluación de las contra ofertas
- 

Proceso de negociación (cont.)

5- ACUERDO

- ⦿ Confirmar los acuerdos
- ⦿ Nivel de autoridad
- ⦿ Redacción y firma del contrato
- ⦿ Señalar compromisos de ambas partes
- ⦿ Redacción clara, ordenada y precisa
- ⦿ Una vez que tengamos el “Si” del comprador no seguir discutiendo sobre la negociación

6- SEGUIMIENTO

- ⦿ Verificación de cumplimientos
 - ⦿ Grado de satisfacción del cliente
 - ⦿ Entrevista personal
- 