

Estrategias para Establecer Técnicas y Simulación de Negocios

Para ampliar el concepto de **negociar** veamos las definiciones de los siguientes autores:

Según Schoonmarker, la negociación es un método para llegar a un acuerdo con elementos tanto cooperativos como competitivos.

Para Julio Gómez Palomar la negociación no es un fin en sí mismo, sino un procedimiento de conseguir unos objetivos y satisfacer unos intereses.

Menciona Fisher que cualquier método de negociación debe ser evaluado por tres criterios: debe conducir a un acuerdo inteligente siempre que el acuerdo sea posible, debe ser eficiente y debe mejorar o al menos no dañar las relaciones entre las partes. Un acuerdo inteligente se puede definir como un acuerdo que satisface los intereses legítimos de cada parte en la medida de lo posible, resuelve equitativamente intereses en conflicto, es duradero y tiene en cuenta la comunidad de intereses”.

Una negociación trata de encontrar un punto de acuerdo entre dos o más participantes, donde todos ganen, según el interés que los mueva. Llevar una negociación y llegar a un acuerdo es todo un arte.

Si nos referimos a las empresas, ¿cuál es el significado de negociar? Muchos especialistas en temas empresariales y de negociación mencionan que las empresas siempre están negociando. Dentro y fuera. La empresa es casi por definición negociación.

REFERENCIA:

Acuña, Díaz. (2019) Estrategias de negociación. Colombia. Universidad de Santo Tomás.

Schoonmarker. (1990) Negocie y Gane. Colombia. Norma.

Gómez Palomar. (1991) Teoría y Técnicas de Negociación. Barcelona.

Fisher, R y Ury, W. (1984) Getting to yes. EUA. Bruce Patton Editor.

Michael Porter. (2006) La Cadena de Valor. Lepetitlitteraire.