



Promoción Regional de la Maestría en Gerencia
de Proyectos

CURSO

**HABILIDADES GERENCIALES PARA LA
DIRECCION DE PROYECTOS**

NEGOCIACION

Esfuerzo de interacción
orientado a generar
beneficios.

La negociación depende de
la comunicación.

La negociación es inherente a las relaciones humanas.

Va más allá de los conflictos y de los problemas.

Saber llegar a acuerdos es
una competencia esencial
para trabajar y para vivir.

Por qué hay negociación?

Discrepancia entre personas.

Criterios distintos.

“No vemos las cosas como son. Vemos las cosas como somos” ...

Beneficios

- Resolver diferencias.
- Mejorar situaciones actuales.
- Obtener beneficios para un proyecto o persona.

Negociar es una de las funciones diarias del director de proyecto.

Habilidades del negociador

- Voluntad para solucionar conflictos.
- Conocer la otra parte y sus necesidades.

- Comportarse de tal manera que genere confianza.
- Saber escuchar y comunicar.
- Crear un clima de cooperación entre los negociadores.

- Buscar incrementar su grado de flexibilidad:
 - capacidad de colocarse en el lugar de otros,
 - aceptar cambios.
- Capacidad de identificar riesgos.

Técnicas de Negociación

1. Preparación:

Plan de acción, ¿qué queremos lograr? Y ¿cómo?, tener un fin en mente.

2. Discusión:

Intercambio de opiniones.
Conversar.

3. Lectura (conocer):

De la contraparte.

Expresiones, y actitud del oponente.

4. Propuesta:

Es lo que está en juego en la negociación.

Valorar opciones.

Ser claro respecto a lo que se desea.

5. Intercambio:

Ser equitativos entre las partes.

6. Cierre:

Llegar a un acuerdo.

Negociar es:

Qué dar?, cuándo dar?, por qué dar? cuánto dar? Y qué esperar a cambio?

Está de acuerdo?



www.icap.ac.cr

Teléfonos: (+506) 2234-1011 o (+506) 2225-4616
Curridabat, San José, Costa Rica