

Unidad 2: Fundamentos Estratégicos de la Negociación

2.1. Negociación Distributiva vs. Negociación Integrativa

Definición conceptual:

- **Negociación distributiva:** también conocida como de “suma cero”, se da cuando las partes perciben que sus intereses son opuestos y que lo que una parte gana, la otra lo pierde. Se centra en la división de un recurso limitado (precio, cantidad, tiempo).
- **Negociación integrativa:** busca ampliar el valor total a negociar, mediante la identificación de intereses mutuos, la generación de soluciones creativas y la cooperación. Pretende alcanzar acuerdos “ganar-ganar”.

2.2. El Rol de la información en la negociación

Definición

conceptual:

La información es el recurso más estratégico en una negociación. Conocer los intereses, límites, contexto y alternativas de la contraparte permite construir propuestas sólidas, anticipar objeciones y evitar manipulaciones. La asimetría de información suele generar ventajas o desconfianza.

2.3. Negociación colaborativa y competitiva

Definición conceptual:

- **Negociación competitiva:** cada parte busca maximizar sus propios intereses, generalmente a expensas del otro. Predomina la confrontación, la defensa de posiciones y el uso de poder.
- **Negociación colaborativa:** las partes trabajan juntas para encontrar soluciones que satisfagan sus intereses compartidos, promoviendo relaciones sostenibles y beneficios a largo plazo.

2.4. Tácticas persuasivas y manejo de conflictos

Definición conceptual:

- **Tácticas persuasivas:** son estrategias discursivas, emocionales o racionales utilizadas para influir en la percepción, decisiones o comportamientos de la otra parte. Incluyen argumentos lógicos, apelaciones emocionales, legitimidad, reciprocidad, entre otros.
- **Manejo de conflictos:** se refiere a la capacidad de identificar, contener y resolver desacuerdos de manera constructiva, manteniendo la relación entre las partes y reencauzando el diálogo hacia objetivos comunes.