

INSTITUTO ARGENTINO DE NEGOCIACIÓN, CONCILIACIÓN Y ARBITRAJE

Fragata Presidente Sarmiento 46 (1406) Capital Federal - Argentina - 2054 1499 E - Mail: info@ianca.com.ar

CUESTIONARIO DE AUTOANÁLISIS EN NEGOCIACIÓN

A. OBJETIVOS:

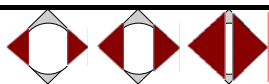
1. Ayudar a aplicar directamente los principios de negociación
2. Entender su propio estilo de negociación
3. Decidir los puntos débiles y fuertes
4. Desarrollar las habilidades negociadoras

B. PROCEDIMIENTO:

1. Revisar la información que haya recibido acerca de su estilo negociador, y sus puntos fuertes y débiles
2. Busque patrones de comportamiento y estilo
3. Resuelva el cuestionario
4. Coméntelo con allegados y pídale opinión de su estilo
5. Ejecute planes para mejorar habilidades
6. Revise periódicamente el cuestionario

C. CUESTIONARIO PROPIAMENTE DICHO

TEMA	ASPECTO	RESPUESTA	
PROCESO DE NEGOCIACIÓN	Describir el estilo propio de comportamiento (dominante, distante, dependiente)		
	Describir sus puntos fuertes		
	Describir sus puntos débiles		
	Vulnerabilidad	Comportamientos que obtienen más de Usted	
		¿Cómo neutralizar eso?	
		Con el comportamiento la vulnerabilidad está en:	
	Competitividad versus Colaboratividad	¿Cuál es el estilo más natural en Usted?	
		¿Qué implicancias tiene esa tendencia?	
		¿Qué debe hacer para ser más eficiente?	
TEMA	ASPECTO	Calificación	FORMA DE MEJORA
Preparación para la negociación	1. Preparación de los asuntos		
	2. Definición de los objetivos		
	3. Análisis de la situación desde el enfoque de ellos		
	4. Planificación de su estrategia		
Juego del Comienzo	1. Creación del ambiente adecuado		
	2. Comunicación de su posición		
	3. Conocimiento de la posición del otro		
Juego de la Mitad	1. Creación del impulso		
	2. Comunicación de su posición		
Ciclo del "Feed Back"	1. Relevamiento de información		
	2. Escuchar		
	3. Observar		
	4. Sondear		
	5. Interpretación de la información		
	6. Uso de la información para revisar estrategia		
Ubicación Propia	1. Creación de opciones creíbles		
	2. Selección de actitudes		
	3. Fichas de regateo		
Juego del	1. Prueba de los límites		



INSTITUTO ARGENTINO DE NEGOCIACIÓN, CONCILIACIÓN Y ARBITRAJE

Fragata Presidente Sarmiento 46 (1406) Capital Federal - Argentina - 2054 1499 E - Mail: info@ianca.com.ar

CUESTIONARIO DE AUTOANÁLISIS EN NEGOCIACIÓN

Final	2. Comunicar la finalización		
	3. Utilización de presión para el plazo límite		
	4. Permitirles quedar bien		
Revisión de sus Propias negociaciones	1. Ejecución del acuerdo		
	2. Planificación para futuras negociaciones con esas personas		
	3. Desarrollo de sus propias habilidades		

DESARROLLO GLOBAL

Revisar y analizar todo el cuestionario y describir las acciones generales que pueden ayudarlo a mejorar para negociar:

1.
2.
3.
4.

Establecer puntaje de su necesidad de mejorar en los siguiente temas:

Preparación del clima		Preparación de la negociación	
Planeamiento y control de la agenda		Exploración y/o sondeo	
Presentación de los puntos de vista		Técnicas de escuchar	
Uso de la creatividad		Elección de ofertas	
Impacto personal		Presentación de ofertas	
Valorar necesidades del otro		Negociar a nuestro favor	
Uso de técnicas ventajosas		Control de proceso negociador	
Uso de la información		Captar lenguaje no verbal	

ORGANIZACIÓN	NEGOTERCIACIÓN	RESPONSABLE	FECHA		