

Fases de Negociación. Estrategias para el Éxito en el Entorno Empresarial

Glorianny Carolina Mercado Navarro¹, Vanessa Carolina Anaya Paniza¹, Catherine Paola Blanco Urrea¹, Eduard Flórez Arias¹ y Rodolfo Gómez Torres²

Resumen

Este proyecto tiene como objetivo identificar las fases de la negociación; analizar las diferentes etapas del proceso de negociación, desde la preparación hasta el cierre; profundizar en las fases de la negociación y su importancia en el ámbito empresarial. A través de un enfoque teórico y práctico, se exploran las etapas críticas que componen el proceso de negociación, incluyendo la preparación, la discusión, la propuesta, la negociación misma y el cierre. Se llevarán a cabo talleres y simulaciones que permitirán a los participantes aplicar las estrategias aprendidas en escenarios del mundo real. Además, se analizarán casos de estudio para ilustrar las mejores prácticas y las trampas comunes en las negociaciones. Al finalizar, los participantes estarán mejor equipados para manejar negociaciones complejas, mejorando su confianza y efectividad en la toma de decisiones.

Palabras Claves: negociación

¹ Estudiante del programa de Administración de Negocios Internacionales de la Corporación Universitaria Antonio José de Sucre–UAJS. Correo electrónico de correspondencia: estudiante_octaviochacona@uajs.edu.co.

² Profesor del Programa de Administración de Negocios Internacionales de UAJS. Correo electrónico: docente_administracion4@uajs.edu.co.

· Este artículo fue recibido el 11 de diciembre de 2024.

Introducción

La negociación es una habilidad fundamental en el entorno empresarial, donde las decisiones pueden impactar significativamente en el éxito de una organización. Comprender las fases de la negociación y las estrategias adecuadas para cada una de ellas se convierte en un elemento crucial para alcanzar resultados favorables. Desde la preparación inicial hasta el cierre del acuerdo, cada etapa presenta oportunidades y desafíos que requieren un enfoque estratégico y adaptativo. En este contexto, exploraremos las diferentes fases de la negociación y las tácticas que pueden potenciar la efectividad de los negociadores, destacando la importancia de la comunicación, la empatía y la preparación en el proceso.

Hoy en día, la negociación es un proceso fundamental en el entorno empresarial, ya que permite a las organizaciones y personas alcanzar acuerdos que benefician a todas las partes involucradas. Así mismo, en el entorno empresarial actual, la falta de habilidades efectivas de negociación puede llevar a pérdidas económicas significativas y a la ruptura de relaciones. Es por ello, que comprender y aplicar correctamente las fases de la negociación es crucial para maximizar los resultados y asegurar la viabilidad de las relaciones comerciales a largo plazo. Una negociación eficaz no solo busca cerrar un trato, sino hacerlo de manera que el valor generado sea sostenible y se mantenga un clima de confianza.

La importancia de este proyecto busca mejorar las habilidades de negociación dentro de las empresas, en este contexto, conocer las fases de la negociación, que incluyen la preparación, discusión, propuesta, cierre y seguimiento, permita a los negociadores identificar oportunidades y desafíos en cada etapa del proceso. La correcta aplicación de estas fases ayudara a evitar malentendidos, reducir el riesgo de rupturas en las negociaciones y fortalecer la confianza entre las partes.

En resumen, la comprensión y el dominio de las fases de negociación no solo aseguran el éxito en acuerdos puntuales, sino que también contribuyen a la sostenibilidad y la competitividad a largo plazo de las organizaciones en el entorno empresarial. Por ello, es

Fases de Negociación.

imprescindible estudiar este proceso y sus estrategias para alcanzar el éxito en el ámbito de los negocios.

Metodología

En el presente proyecto se llevó a cabo una investigación con enfoque cualitativo, orientado a proporcionar una descripción detallada sobre las fases de negociación como estrategia para el éxito en el entorno empresarial; por un lado, se realizó una revisión de las diferentes literaturas sobre el tema, para conocer la influencia de esta en las organizaciones y dar respuesta a este proyecto. Se realizó una revisión bibliográfica, la base de datos de Google académico y páginas web, en los diferentes proyectos con el fin de analizar la efectividad de las fases de negociación en las empresas. se pretende demostrar tanto los puntos claves, como el valor, el beneficio y la utilidad práctica que estas fases ofrecen a las organizaciones en una negociación.

Resultados

La negociación es un proceso fundamental en diversas áreas, desde los negocios hasta la resolución de conflictos personales. Comprender las fases de la negociación es crucial para alcanzar acuerdos efectivos y satisfactorios para todas las partes involucradas. A continuación, se detallan las fases esenciales y su importancia.

Las fases de la negociación son interdependientes y cada una juega un papel crucial en el proceso general. Desde la preparación hasta el cumplimiento, cada etapa contribuye a la construcción de un acuerdo sólido y mutuamente beneficioso. Comprender y dominar estas fases no solo mejora la efectividad de las negociaciones, sino que también fortalece las relaciones interpersonales y profesionales.

Conclusiones

El presente proyecto abordó de manera exhaustiva la relevancia de las fases de negociación como estrategia clave para el éxito empresarial en un entorno competitivo y globalizado. A través de un enfoque cualitativo y una revisión bibliográfica de distintas fuentes académicas, se analizaron los elementos críticos de cada fase de la negociación y su influencia en los resultados organizacionales. Se concluyó que una comprensión detallada y la aplicación estructurada de

Mercado et al.

estas fases pueden optimizar la preparación, ejecución y cierre de los acuerdos, disminuyendo así los errores comunes que impactan negativamente en las relaciones comerciales y en la eficiencia operativa de las empresas.

Los hallazgos del estudio sugieren que el desconocimiento o la falta de implementación de una metodología de negociación adecuada conduce a resultados insatisfactorios, tanto en el ámbito económico como en el organizacional, afectando la sostenibilidad de las alianzas comerciales. Además, se evidenció que la incorporación de las fases de negociación mejora las habilidades comunicativas y estratégicas de los negociadores, aumentando las probabilidades de alcanzar acuerdos beneficiosos para ambas partes.

En conclusión, el proyecto reafirma la importancia de desarrollar y aplicar estrategias de negociación bien estructuradas, como medio para potenciar la adaptabilidad, eficiencia y éxito en el contexto empresarial actual. Este trabajo contribuye a la literatura existente y proporciona un marco de referencia valioso para que las empresas optimicen sus procesos de negociación y fortalezcan sus relaciones comerciales estratégicas, generando así un impacto positivo en su crecimiento y competitividad.

Referencias

Martínez, P. (2006). El Método de Estudio de Caso. https://www.researchgate.net/publication/28195979_El_metodo_de_estudio_de_caso_Estrategia_metodologica_de_la_investigacion_cientifica

https://empresarios.mundoejecutivo.com.mx/articulos.php?id_art=321&id_ejemplar=10&id_sec=15

<https://www.master-valencia.com/empresas/estrategias-de-negociacion/>

https://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0254-16372011000100007

https://www.google.com/search?client=ms-android-samsung-ss&sca_esv=d43be9027bcd404&sxsrf=ADLYWIIVmU_z9Bt5mf8DmWm6ZE2aIYP__A:1730361595124&q=referencia+bibliograficas+de+fases+de+negociaci%C3%B3n:+estrategias+para+el+%C3%A9xito+en+el+entorno+empresarial&udm=2&fbs=AEQNm0D4JEY-

Fases de Negociación.

eTMGkKd6b4mmY-

CgC03zoLc9yAB72uhdOPIOTSS1wF2VoZhYuc5p5yt8fxTIZ5X11M
vxUWro86HQX1aQ62QuQWL3xCan377p2FeDDBI9VTBZuOXiTr

Mj8ciOJCNIALGrp1dyK-

9M3qAjNvci6N4MWTNMHU6TA7WyzCMP2qzvOVGgsGTRUwQ
emPc0MQPxe4Kc-yw7CiiLnhmepudXnjfhaCs4DB-

GZ496gM53mDMR9rne-

wjDLZPCduvNFy9kzlsG&sa=X&ved=2ahUKEwiGidehk7iJAxXWs
4QIHUWfNZ0QtKgLegQIMxAB&biw=384&bih=719&dpr=1.88#vh
id=HmYaKfe9GobodM&vssid=mosaic

https://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0254-16372011000100007