

Programa de Educación Financiera



*Negociaciones financieras:
comuníquese con confianza en sí mismo*

Introducción

Negociaciones Financieras: Comuníquese Con Confianza En Sí Mismo

Es un curso completo de capacitación que permite a las personas aprender a lograr resultados positivos y satisfactorios al momento de negociar en cualquier tipo de transacción, sea esta de negocios o familiar. El curso contiene información de referencia para orientarlo en el tema a usted, el capacitador.



Bienvenidos al taller de capacitación en educación financiera sobre **Negociaciones Financieras**. El objetivo de este módulo es ayudar a los participantes a conducir negociaciones financieras efectivas, de manera que puedan llegar a un acuerdo sobre algún asunto financiero o de otro tipo.





¿Qué es una Negociación Financiera?

La negociación financiera es la comunicación entre dos o más personas para llegar a un acuerdo sobre uno o más asuntos financieros.

Resultados de una Negociación Financiera

La negociación con otras personas ocurre todos los días, pero no siempre arrojan los mismos resultados. Los siguientes son los posibles resultados de una negociación:



Gana-Gana	Los participantes de la negociación obtienen algo que quieren o necesitan y les queda un sentimiento positivo y ganas de negociar nuevamente.
Pierde-Pierde	Ninguno de los participantes de la negociación obtiene lo que quiere.
Pierde-Gana/ Gana-Pierde	Un participante obtiene lo que quiere y el otro no obtiene nada. Es probable que el participante que pierde no desee volver a negociar con el ganador.
Sin resultado	Nadie pierde ni gana, pues los participantes deciden no negociar.

Pasos para una negociación

Paso 1.
Decidir qué se desea obtener de la negociación.

Paso 2.
Obtener información.

Paso 3.
Entender los intereses y motivaciones de la otra persona.

Paso 4.
Saber de antemano qué resultado es aceptable.

Paso 6.
Obtener el consejo de otra persona..

Paso 7.
Establecer una buena relación con la otra persona.

Paso 5.
Obtener información y opiniones de otros para sustentar bien su posición.

Paso 9.
Planear cómo comunicarse efectivamente con la otra persona.

Paso 8.
Decidir qué se hará si la negociación no es satisfactoria.



Historia de Carmen

Carmen quiere comprar unas sábanas. Está comprando en el mercado cuando ve unas sábanas preciosas en el puesto de Luis. Sus precios son altos— \$15.00 por sábana. Mientras está ahí, escucha a un cliente negociando con Luis. Luis se enoja mucho y se niega a bajar el precio. Ella continúa buscando en el mercado, para ver otras sábanas y averiguar sus precios. Encuentra unas sábanas a \$ 10.00, pero nadie tiene sábanas tan bonitas como las de Luis. Carmen sabe que Luis puede ser una persona difícil de tratar, pero decide conocerlo para comprenderlo mejor.

Carmen camina hacia Luis y le dice: “Hola, Sr. Luis. ¿Cómo está?”

Luis contesta: “Bien.”

Carmen dice: “Lo noto disgustado. ¿Qué le pasa?”

Luis contesta: “Un cliente quería comprar a crédito, pero yo quiero que me paguen de contado. Cuando uno vende a crédito, muchos no pagan. Yo tengo una familia que cuidar, mis tres hijos y mi esposa, que está embarazada.”

Carmen: “¡Luis, espero que todo en la vida le salga bien para que pueda velar por sus hijos!”



¿Cómo se preparó Carmen para su negociación?

Es importante **obtener información** para sustentar su lado de la negociación. Carmen buscó otras sábanas en el mercado y averiguó sus precios.

Un paso en una negociación es **comprender los intereses de la otra persona**. Esto ayuda a pensar de qué manera la otra persona puede ganar algo al mismo tiempo que ustedes. Carmen preguntó a Luis lo que sentía.

continuemos.....

Carmen sabe que debe pensar mucho sobre cómo negociar con Luis. Regresa a su casa y habla con su hermana. Le dice, “Quiero comprar unas sábanas de Luis. A él no le gusta vender a crédito. Le voy a decir que puedo pagarle \$13.00 por una sábana de contado, y si no lo acepta le diré que comprare por \$10.00 las que vi en el otro almacenan ¿Qué piensas?”

La hermana de Carmen le responde que a ella le parece una oferta razonable, según su propia experiencia con precios del mercado.

¿Qué más hizo Carmen para prepararse para su negociación?



qué es lo que quiere obtener de la negociación y estar muy seguro acerca de ello. Carmen decidió cuánto estaba dispuesta a pagar por la sábana si acepta su contrapropuesta y si no se decidirá por comprar las del otro almacén. Sabía **qué resultado era aceptable** para ella.

Carmen también decidió **recibir el consejo de otra persona**.

En una negociación, es bueno **saber qué hará si la negociación no satisface sus necesidades**. Carmen decide que comprará una sábana menos cara de otro vendedor si Luis no acepta las propuestas que le ofrece.

Continuemos.....

Al día siguiente Carmen estaba en el mercado comprando verduras. De pronto se encontró con Luis. Lo saludó y le dijo: “¿Cómo están sus hijos?, ¿Y su esposa se encuentra bien?”, Tuvieron un encuentro muy amigable.

El día anterior al que planeaba negociar con Luis, Carmen medita acerca de cómo hablará con él. Decide que va a escuchar atentamente lo que éste tenga que decir y que no dirá nada negativo, aunque Luis sea brusco. Ella planteará claramente lo que quiere y por qué lo quiere, explicará que ha visto en el mercado otras sábanas a un precio mucho menor que las de Luis, pero que como aprecia la calidad de sus sábanas, está dispuesta 13.00 dólares al contado. Carmen recuerda que se mantendrá calmada y firme en todo momento.



¿Qué más hizo Carmen para prepararse para la negociación con Luis?

En una negociación es útil **tener una relación buena y respetuosa con la otra persona**. Carmen mostró interés en Luis cuando lo encontró en el mercado.

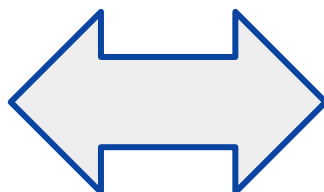
También es importante planear comunicarse de manera efectiva. Carmen decide **mantener su negociación en un tono positivo y permanecer calmada**.



Técnicas de negociación

Sí ...

- Escuchar al otro
- Conocer el punto de vista del otro
- Plantear mi posición con seguridad
- Mirar a los ojos a la otra persona
- Replantear las ideas del otro para avanzar hacia una solución



No ...

- Enfadarme
- Ser brusco o insultar
- Rechazar las ideas del otro inmediatamente
- Cerrarse en una posición
- Desviarme del problema principal

Historia de Familia: negociación incorrecta

Esposa: Gastas mucho en vino y en ir al pueblo. No tengo dinero para comprar comida. ¿Qué voy a hacer?

Esposo: Pero tú también tomas demasiado vino. No estás gastando bien el dinero que te doy. Somos pobres, mujer.

Esposa: Siempre me acusas de esas cosas; mientras tú te la pasas afuera nosotros tenemos que sufrir con este techo lleno de goteras.

Esposo: No es mi culpa que el techo gotee. Lo he arreglado cientos de veces. Es un techo viejo

Esposa: Deberías encontrar una forma de reparar el techo definitivamente. Estamos tan escasos de dinero que voy a tener que pedir prestado sólo para comprar comida.

Esposo: Entonces nos vamos a endeudar más. ¡Ay, qué vida! Voy por más vino

¿Cómo estuvo esta negociación? ¿Qué tipo de resultado obtuvieron? ¿Por qué?

La conversación que esta pareja sostuvo fue más una discusión que una negociación. Hicieron lo que “No” se debe hacer.



Así sería la negociación correcta

Esposa: Creo que sería bueno para nuestra familia ahorrar más. Si ahorramos más, podríamos poner un techo nuevo a la casa. Ya no tendrías que repararlo todo el tiempo.

Esposo: No tenemos dinero para ahorrar. Ya es bastante difícil afrontar nuestros gastos.

Esposa: Entiendo que tenemos algunos problemas para satisfacer nuestras necesidades. Es eso justamente. Tenemos que pedir prestado dinero, y al final terminamos debiendo más. Una mujer que conocí me ha dicho que debiéramos ajustar nuestros gastos y ahorrar por tres meses. ¿Qué piensas de eso?

Esposo: ¿Tres meses? Es mucho.

Esposa: Tal vez deberíamos intentar al menos un mes para comenzar. Yo creo que puedo ahorrar dejando de comprar vino cada vez que voy al mercado.

Esposo: Tienes razón, siempre terminamos endeudándonos. Yo puedo bajar de tres tazas de vino a dos.

Esposa: Sí, creo que podemos tomar menos tinto y ahorrar ese dinero. Creo que también voy a cocinar con menos aceite.

Esposo: Voy a pedir a nuestro vecino que me lleve al pueblo una vez a la semana, para gastar menos en transporte.

Esposa: ¿Qué te parece si nos proponemos depositar \$10.00 extra en nuestra cuenta de ahorros cada semana?

Esposo: Sí, empecemos esta semana.



Identificar lo que desean ambos lados de la negociación

Para llegar a un resultado de beneficio mutuo en cualquier negociación, cada parte debe terminar consiguiendo algo de lo que quiere. ¿Cómo podemos aumentar nuestras posibilidades de hacer que esto suceda? Si recordamos los pasos necesarios en la preparación para una negociación, uno de ellos es anticiparse a lo que la otra parte quiere. Es en eso en lo que vamos a trabajar.

Beneficio mutuo

Ambos participantes de la negociación obtienen algo que desean o necesitan. A ambos les queda un sentimiento positivo y deseos de volver a negociar.

Resumen del taller Negociaciones Financieras

Saber cómo negociar sobre asuntos asociados al dinero es una habilidad poderosa. Para negociar bien, es importante hacer lo siguiente:

- Prepararse con anticipación.
- Saber cuál es su objetivo en la negociación.
- Averiguar las inquietudes, motivaciones e intereses de la otra parte.
- Desarrollar buenas relaciones.
- Hacer un trabajo responsable.
- Saber lo que sea necesario para sustentar su punto de vista con información sólida. Esto le dará confianza en sí mismo.
- Usar habilidades de comunicación efectivas, aún cuando la otra parte no lo haga.
- Ceñirse a su objetivo.
- Proponer soluciones que puedan ser aceptadas por la otra parte.

Saber cuándo es el momento de detener una negociación si las opciones propuestas por la otra parte no son aceptables.

