



# Negociación en Proyectos

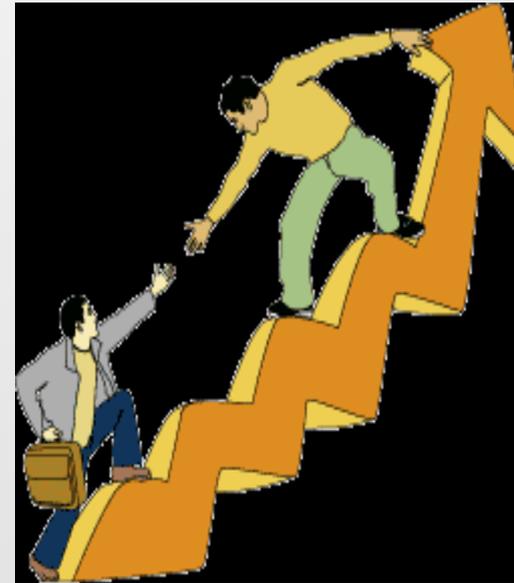
## Estrategias para Generar Valor

Lic. Haydée Rodríguez

Cra. Lic. Graciela Viera, PMI

# Objetivos

- Reconocer las diferencias de **proceso** y de **resultados** a alcanzar según el modelo de negociación elegido.
- Lograr más efectividad en los Proyectos a través de la aplicación de una estrategia colaborativa de ganar-ganar.
- Explorar herramientas que permitan **generar valor** para obtener el máximo posible de satisfacción de intereses,



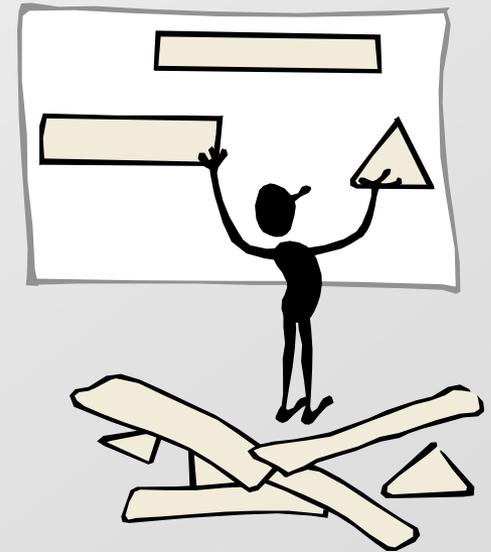
# Negociación y Proyectos...

La negociación aplicada a:

---

---

---



# Que significa crear valor?

La diferencia entre:

***DISTRIBUIR VALOR***

y

***CREAR VALOR***

# Qué hace la diferencia?

**El cómo**



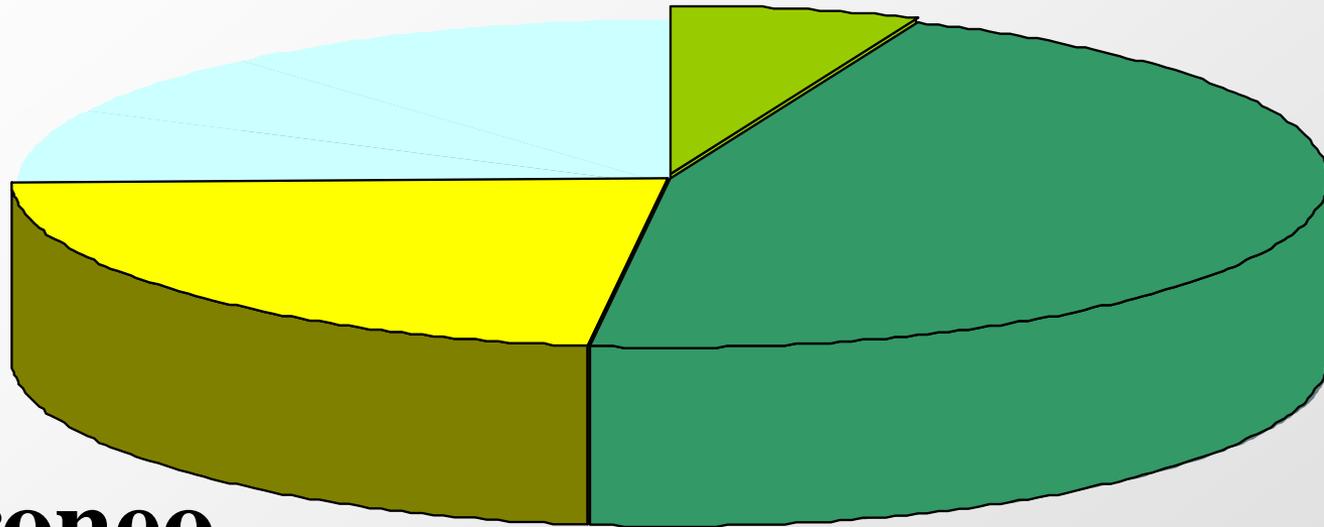
**el PROCESO**



**Competencia**

**Colaboración**

Supuesto imperante....



**Si no tironeo .....**

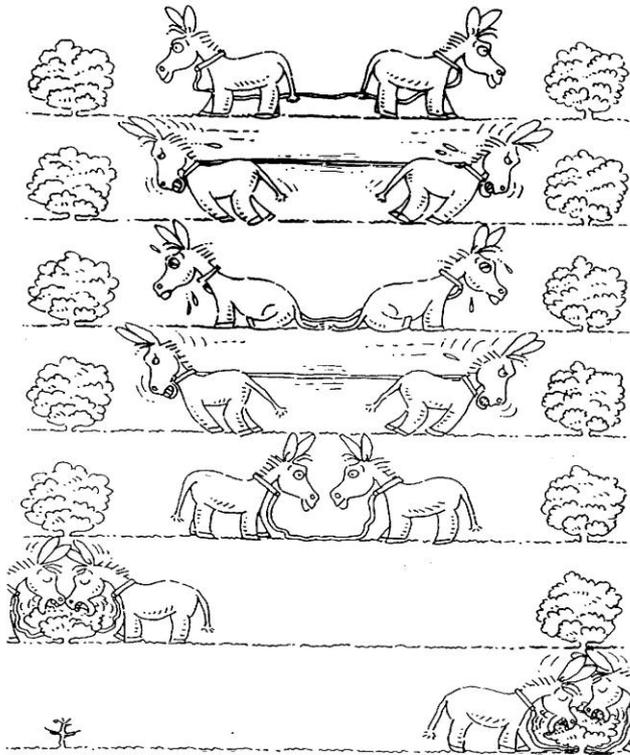
-  **me quedo con...**
-  **con suerte con...**
-  **a lo sumo con...**

# Modelos negociadores

Las jugadas **competitivas** para **obtener** valor individualmente,

a menudo, eliminan ...

las jugadas de **cooperación** necesarias para **crear** valor u obtener ganancias conjuntas



# Claves para la creación de valor

## Intereses

- Distinguir *posiciones* de *intereses*
- Buscar *intereses compartidos*
- Reconocer que las *diferencias* entre las partes no necesariamente dividen sino que pueden producir ganancias conjuntas

# Barreras a la creación de valor

## SUPOSICIONES

- ***ACERCA DE LOS INTERESES***
  - Nuestros intereses son opuestos a los de ellos
  - Ellos quieren lo que nosotros deseamos
  - Hay una cantidad fija para repartir
  - Más para ellos significa menos para nosotros
  
- ***ACERCA DE LAS PERCEPCIONES***
  - Nuestros miedos son las intenciones de ellos
  - La peor interpretación de sus acciones es la más probable
  - Si estamos en lo correcto, ellos están equivocados

# Barreras a la creación de valor

- ***ACERCA DE LAS OPCIONES***

- Si nuestra respuesta tiene sentido, debe ser la mejor respuesta.

## **COMUNICACIÓN**

## **DEFINICIÓN DE UN RESULTADO EXITOSO**

# Claves para la creación de valor

## Intereses (cont.)

- Identificar elementos que para una parte resulten de **bajo costo** pero **valiosas** para la otra
- Explorar en profundidad los intereses de todas las partes
- Reconocer el interés en la **relación**

# Claves para la creación de valor

Dimensiones diferentes generadoras de valor:

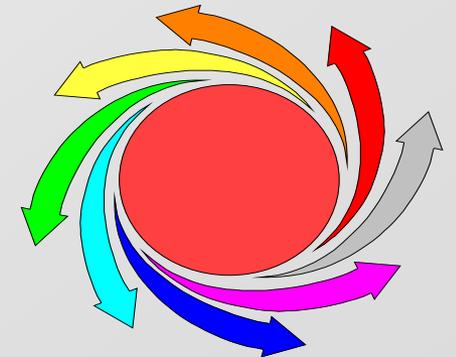
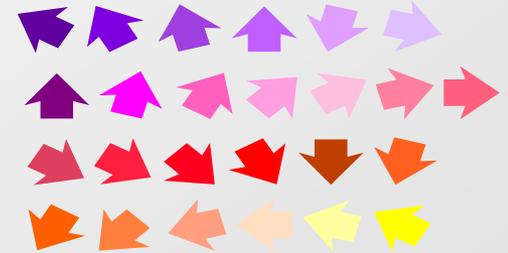
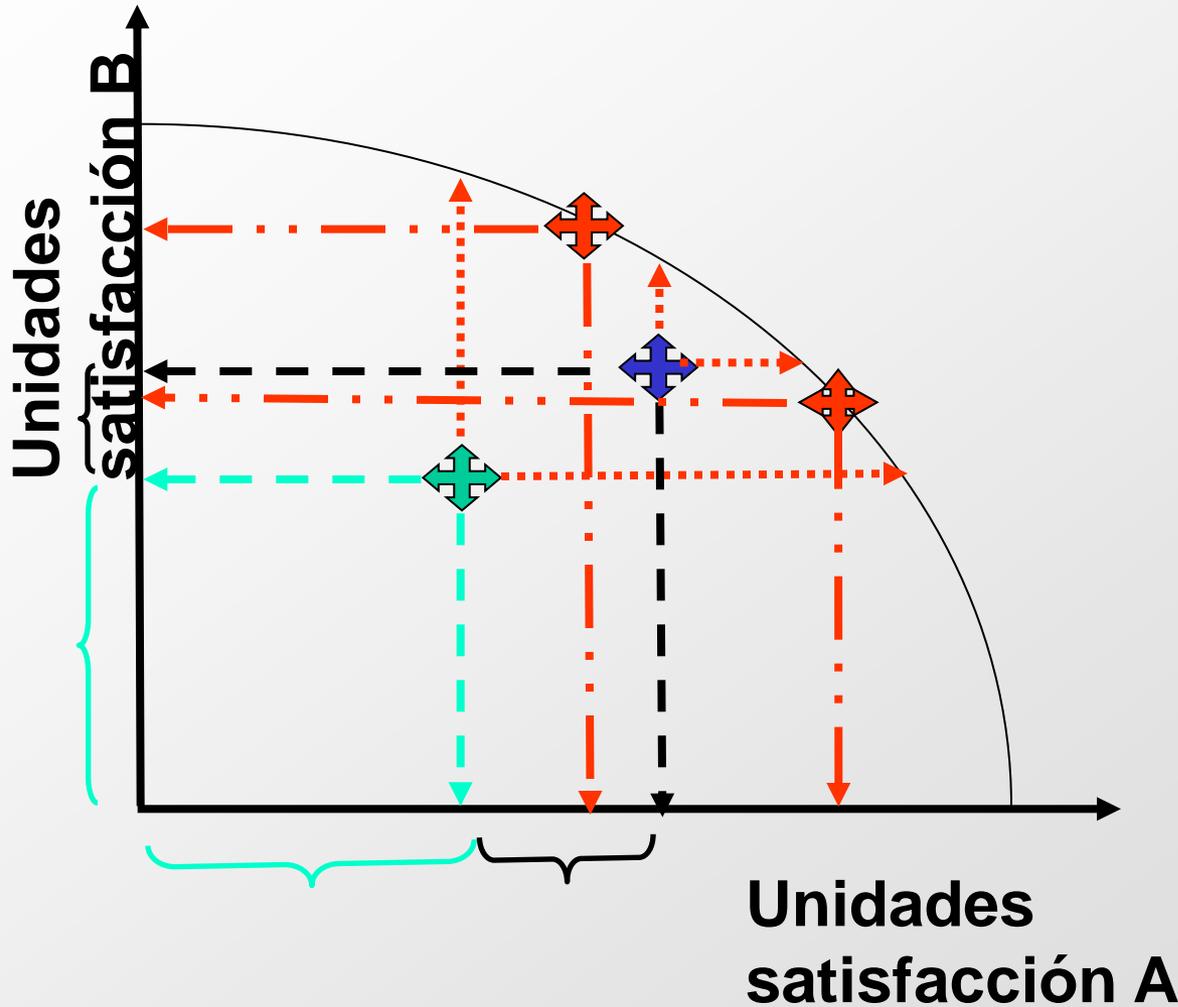
- Capacidades
- Prioridades
- Creencias sobre el futuro
- Actitudes frente al riesgo
- Preferencias de plazos

# Claves para la creación de valor

## Opciones

- Promover la ***invención*** de opciones que satisfagan intereses
- Separar el proceso de ***generar ideas*** del de ***decidir***
- Crear ideas ***sin compromiso***

# OPCIONES y generación de VALOR



# Claves para la creación de valor

## Legitimidad

- Usar criterios objetivos para resolver los asuntos distributivos:  
el valor de la *justicia*

***Crear valor*** o ganancias conjuntas  
es diferente de  
***ceder***



# DESAFIO!!!

Alcanzar un acuerdo que:

- permita que ambas partes tengan las mejores ganancias posibles
- una parte obtenga algo mejor pero sin empeorar la situación de la otra.

# ¡Muchas gracias!

- [hrodriguez@voyer.com.uy](mailto:hrodriguez@voyer.com.uy)
- [viera.graciela@gmail.com](mailto:viera.graciela@gmail.com)