



UNIVERSIDAD
SERGIO ARBOLEDA



INTERCULTURAL NEGOTIATION RESEARCH GROUP

Fernando Parrado



**UNIVERSIDAD
SERGIO ARBOLEDA**



**Cámara del
Pacífico**
Comercio, Industria e Integración



Negotiation Styles Research

Historia Investigación

Estudio de
Estilos de
Negociación en
Perú, México y
Argentina

Estilos de
Negociación en la
Alianza del Pacífico

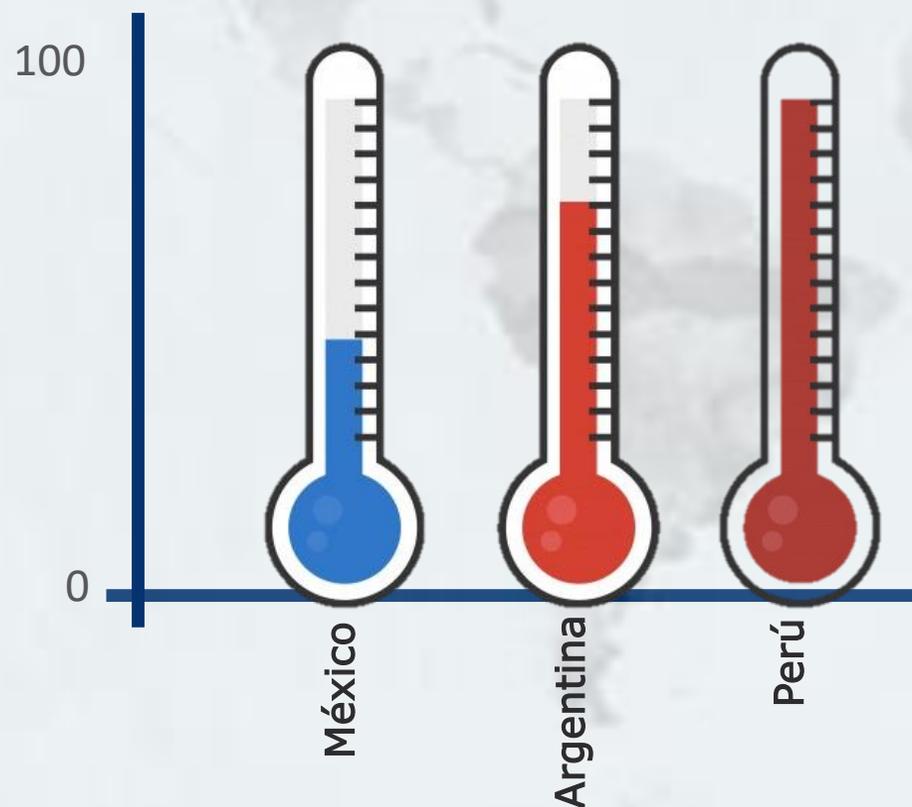
Estilos de
Negociación en la
Alianza del
Pacífico –
Entrevistas Emp.

Publicado en U Palermo Argentina

https://www.palermo.edu/economicas/cbrs/pdf/pbr18/PBR_18_14.pdf



Conclusiones



Termometro: Método que ayuda a determinar la tendencia del estilo negociador.

- México es un país que se caracteriza por tener un mayor estilo distributivo.
- Argentina tiene tendencia a negociar bajo dos modalidades distributiva e integrativa.
- Perú es un país que permite más la negociación gana-gana, orientado a un estilo integrativo.



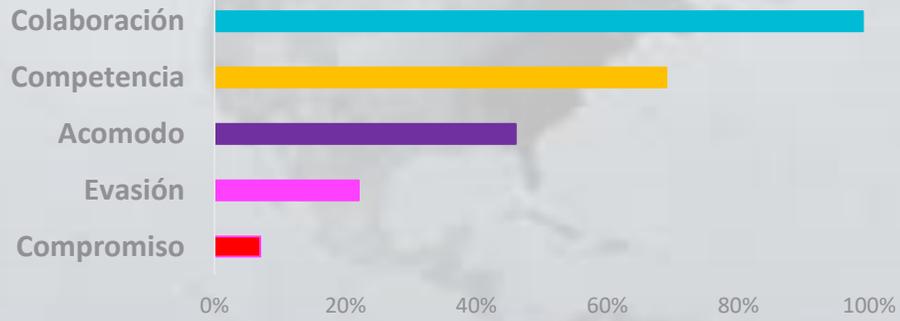
Chile



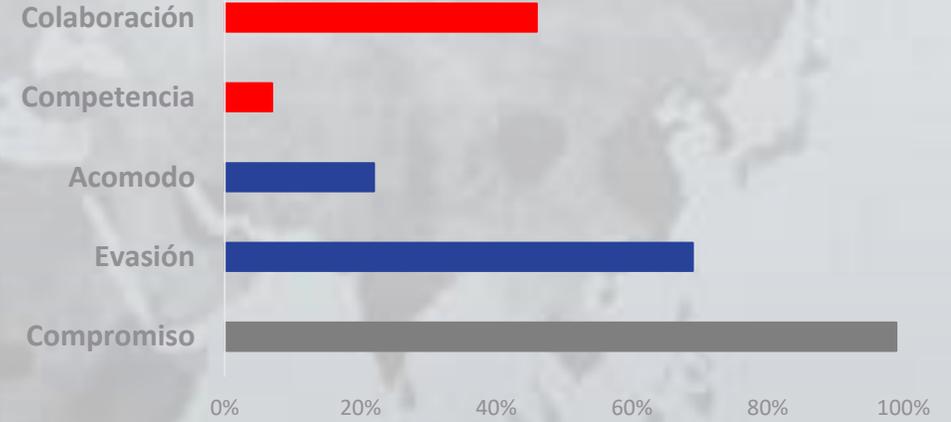
+



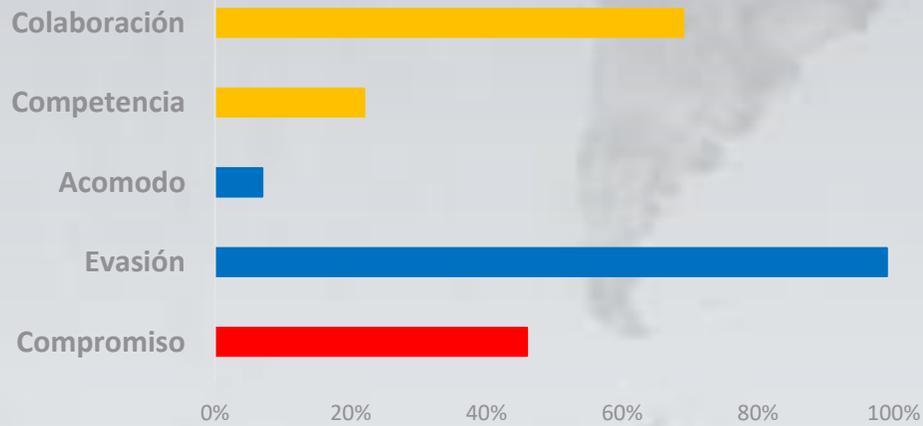
Thomas Kilmann



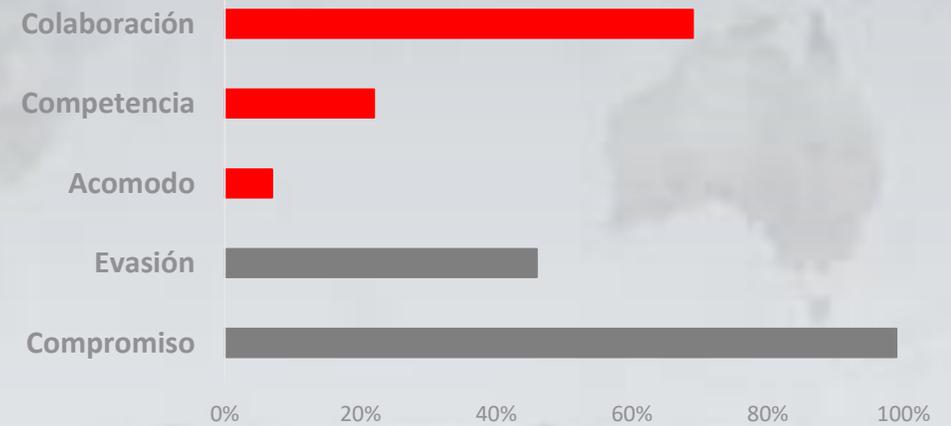
Chile



Colombia

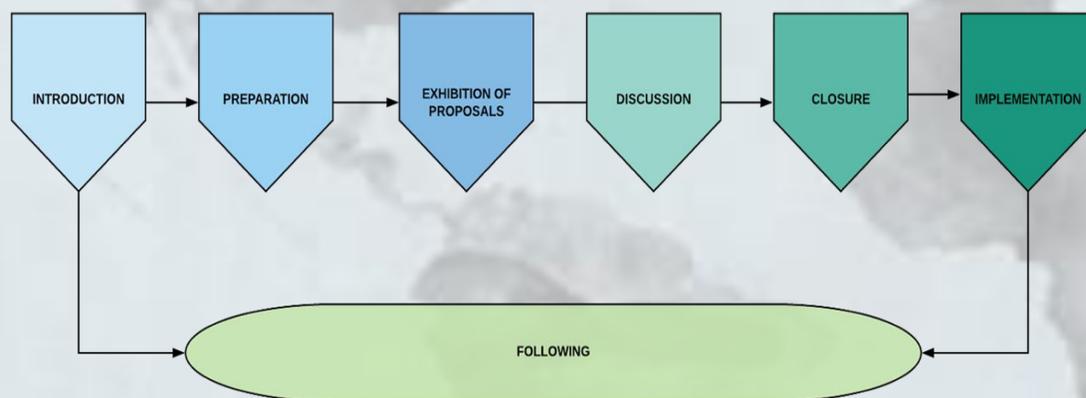


Perú



Metodología

FASES DE LA NEGOCIACIÓN



MÉTODO DE ENCUESTA

La técnica utilizada para este estudio fue la de Bola de Nieve (Snowball) y el cuestionario de Enrique Ogliatri.

El perfil negociador: ejecutivos de cargos altos que haya tenido relación o negociaciones con la Alianza del Pacífico.

DEMOGRAFIA DE LA ENCUESTA



CONCLUSIONES DE LA ENCUESTA

-La negociación se desarrolla en un ambiente gana-gana entre los miembros de la Alianza del Pacífico.

-Es necesario establecer lazos de confianza para llevar a cabo una buena negociación.

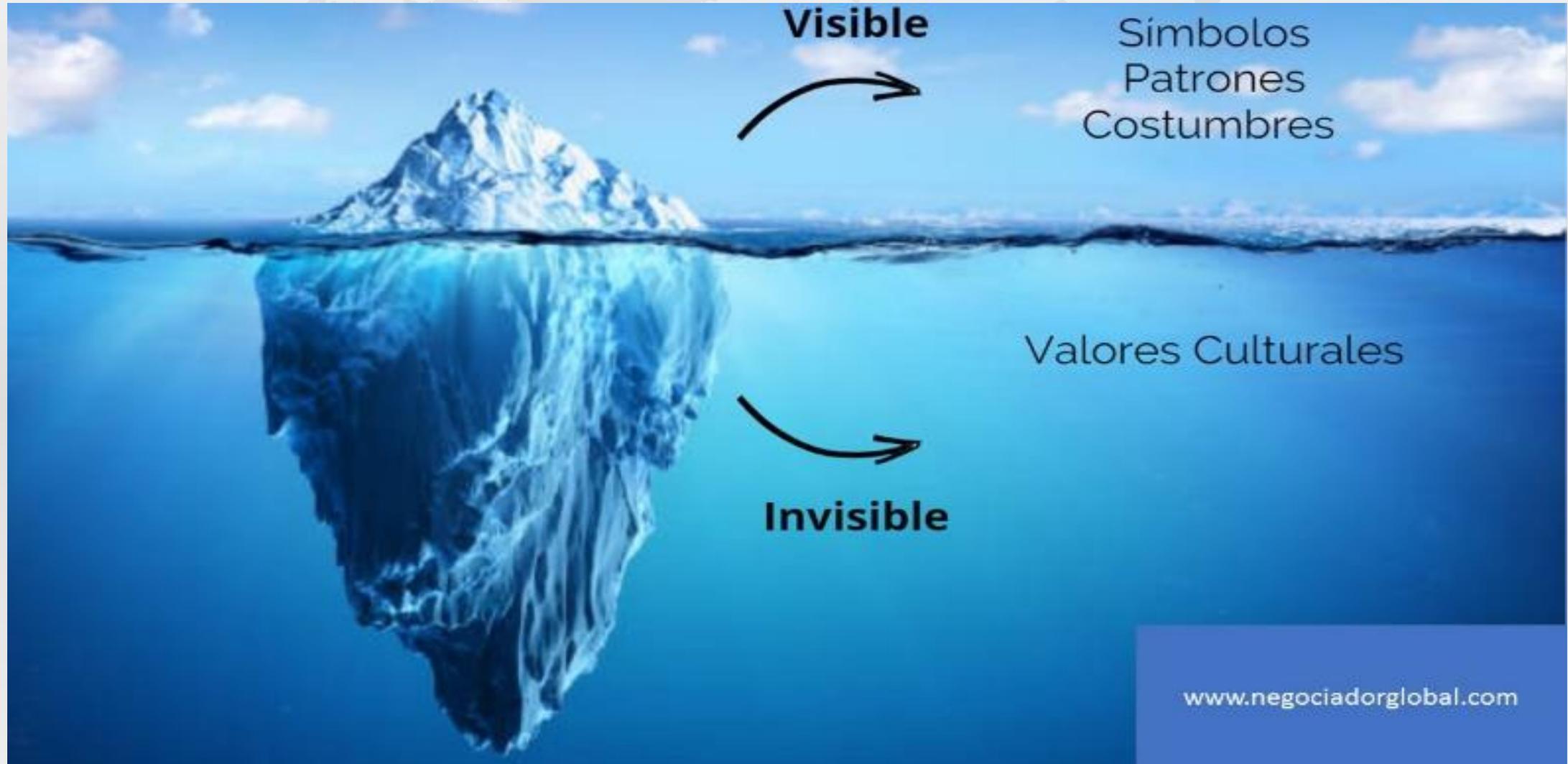
-La cultura es un factor clave ya que puede impactar de manera significativa cada negociación, la forma de cerrar un buen negocio suele ser de manera presencial para tocar temas alternos (compartir un almuerzo o cena).

-La comunicación entre personas con el mismo cargo es importante, hace que la persona pueda hablar en términos técnicos y puedan entenderse.

-Las habilidades blandas son fuertes y necesarias dentro de la Alianza del Pacífico.

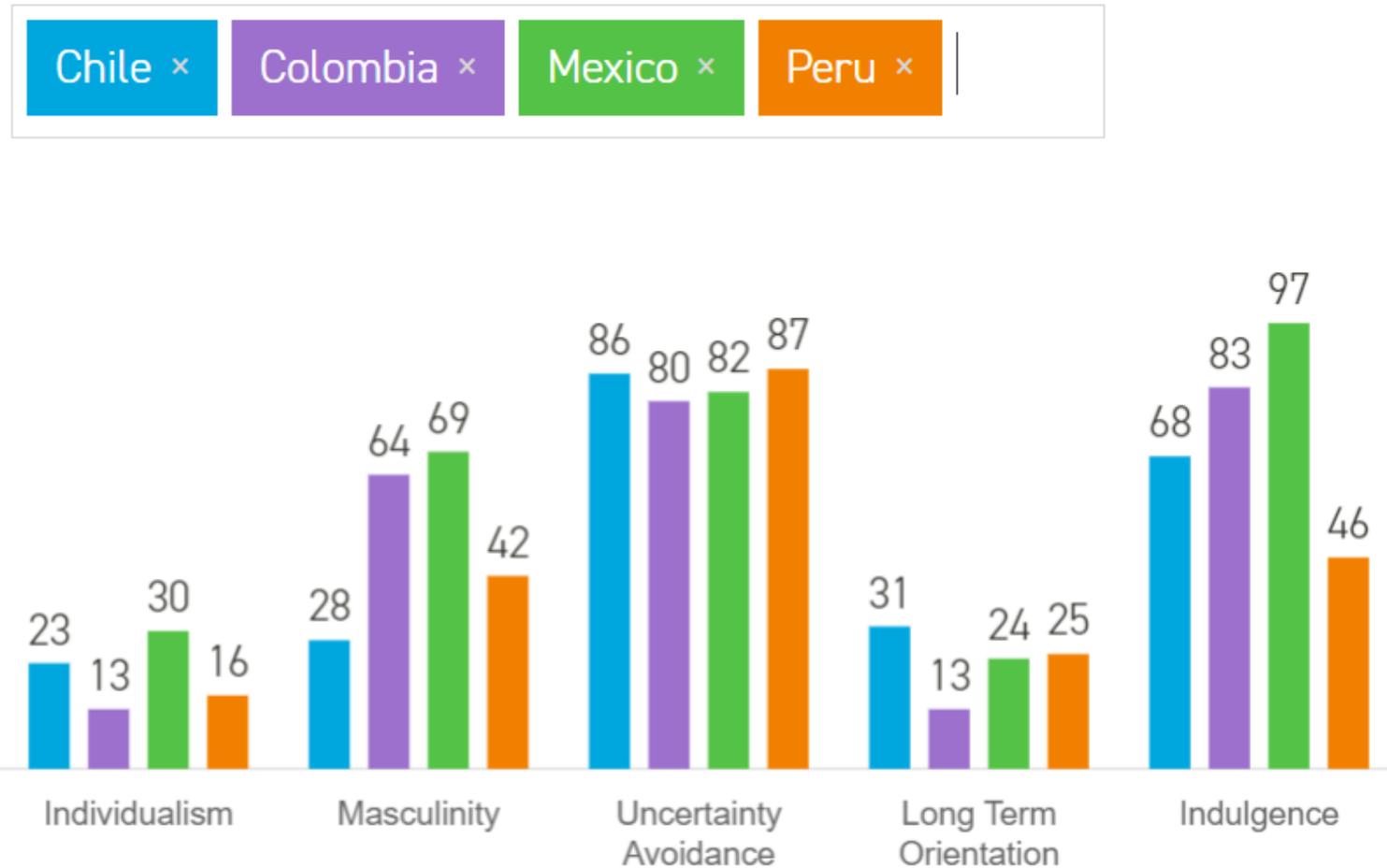
-El idioma en común no garantiza una negociación exitosa, el conocimiento previo de algunas expresiones y terminología es importante.

¿QUÉ ES CULTURA?



www.negociadorglobal.com

Diferencias Culturales en la Alianza del Pacífico



Estilos de Negociación





FERNANDO A PARRADO HERRERA

**EMPRESARIO, CONFERENCISTA EN
INTERCULTURALIDAD Y NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

CONSULTOR EN INTERNACIONALIZACIÓN

Bogotá, D.C.

Cel: +57 300 678 05 66

www.globalminds.co

www.negociadorglobal.com