

NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL



Son los procesos mediante los cuales representantes de diferentes países, organizaciones o entidades internacionales se reúnen para discutir, acordar y formalizar acuerdos sobre una variedad de temas de interés común o conflicto.

La negociación directa entre países **facilita la resolución pacífica de sus disputas, ayudando así a fomentar la estabilidad global.**

TIPOS DE NEGOCIACIONES

- **BILATERALES**

Dos países que buscan llegar a un acuerdo mutuo

- **MULTILATERAL**

involucran a tres o más países, y a menudo se llevan a cabo en foros o conferencias internacionales

CADA NEGOCIACIÓN GIRA EN TORNO A UN TEMA MUY EN ESPECÍFICO.

ESTILOS DE NEGOCIACIÓN

CONFRONTACIÓN



La condición que impera es la de tipo ganar perder, donde se entiende que todo lo que gana una de las partes lo pierde la otra.

SUBORDINACIÓN



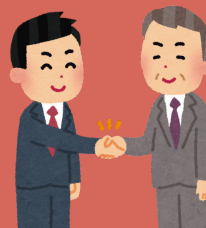
Consisten en subordinar nuestros intereses a los de la contraparte.

INACCIÓN



Está condenada al fracaso desde un inicio, ya que, las partes realmente no están buscando negociar.

COLABORATIVA



Se resuelven con gran éxito, ambas partes aportan soluciones y propuestas para poder alcanzar un acuerdo que ambos desean.

La negociación facilita la resolución de conflictos, promueve la cooperación, establece marcos legales para la interacción entre países, fortalece relaciones bilaterales y multilaterales, y contribuye a la estabilidad global y la seguridad.