

**Examen Parcial de Negociacion
I termino 2011-2012**

El examen consiste en tres partes relacionadas con la misma negociacion. Luego de entregadas las instrucciones a cada grupo usted debera leer la informacion correspondiente.

PRIMERA PARTE

preparar un ANALISIS INDIVIDUAL que contenga su la justificacion y descripcion clara de su estrategia y tres posibles situaciones a las que usted espera enfrentarse con su contraparte y como supone las resolvera. (30 minutos)

SEGUNDA PARTE (DINAMICA DE NEGOCIACION)

Se asignara un tiempo MAXIMO de 30 minutos para Negociar con su contraparte. Durante la negociacion debera utilizar sujetarse a la informacion que le corresponde y podra adicionar datos que requiera para que la Negociacion fluya siempre que estos no se contraponga a las instrucciones dadas y que suenen a suposiciones racionales o creibles dentro del contexto de la Negociacion.

TERCERA PARTE (REPORTE FINAL)

Luego de la Dinamica ,usted debera realizar un reporte conjunto donde se describa brevemente los argumentos mas importantes que ambas partes dieron para cerrar el trato. Si no hubiera cerrado el trato, deberan escribir un reporte INDIVIDUAL donde explique los principales argumentos que usted dio para cerrar el trato y su conclusion personal de por que no logro cerrar.

La nota del examen tiene un componente individual y un componente conjunto .

IMPORTADOR

Usted es un importador de muebles y cosas para el hogar y oficina. Esta buscando un proveedor de muebles de madera que sean atractivos y accequibles para la clase media alta en Francia. Le han hablado de un exportador ecuatoriano que tiene un buen producto en lo referente a muebles de madera y su reunion sera pronto. Usted ha establecido un precio de compra deseado de 7 dolares y un maximo de 11.5 por pieza si las condiciones lo ameritan ya que ese valor le dejaria apenas un margen de rentabilidad del 20 % considerando la competencia del mercado y los costos de importacion y seguros que podria tener que asumir. Su margen usual de rentabilidad esta entre el 25 y 35%

Usted quiere entrar con fuerza al mercado y necesita al menos 2000 piezas para el proximo año pero las primeras 500 deben llegar casi de inmediato para la promocion y el resto pueden recibirse durante el año. El costo del transporte y seguro de viaje equivale al 10% del valor de cada pieza aproximadamente y usualmente lo asume el importador.

Su reunion con el exportador esta por comenzar.