



### Modelo Cooperativo

Se caracteriza por la intención de llegar a acuerdos beneficiosos para las partes involucradas en el proceso de negociación, destacándose por la alta cooperación y el respeto respecto de los intereses que se presentan.



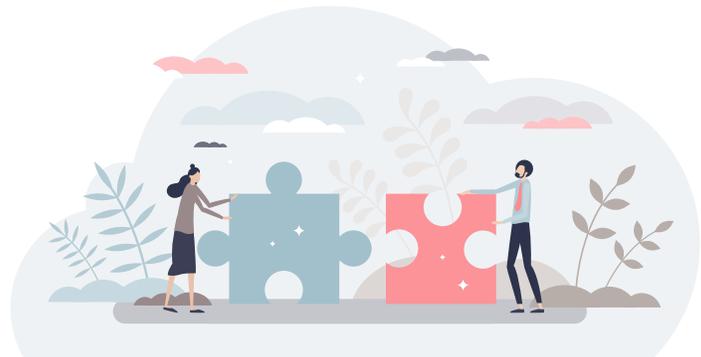
### Modelo Competitivo

La negociación competitiva o modelo duro de negociación, evidencia una relación de nula cooperación entre las partes involucradas, en donde se dificulta un acuerdo entre las partes. Este tipo de modelo da cuenta de una relación compleja, en donde las partes utilizarán toda la información que posean de la contraparte para usarla a su favor.



### Modelos de las 8 Fases

Su propósito es descomponer el desarrollo del proceso de negociación en ocho etapas, las que son las fases claves por las que debe atravesar todo negociador. Estas son: preparación, discusión, señales, propuesta, paquete, intercambio, cierre y acuerdo.



### Modelo de Harvard

El modelo de Harvard busca presentar una tercera vía de negociación, alternativa a la negociación colaborativa o la negociación competitiva; la negociación basada en principios. El método Harvard es considerado como uno de los métodos más eficaces en los procesos de negociación.