

## CASO NEGOCIACIÓN: GARCÍA – TRUJILLO

### INSTRUCCIONES CONFIDENCIALES PARA LA/EL SUBDIRECTOR/A FERNANDA/O GARCÍA.

Ud. es Fernanda/o García, un/a funcionaria/o de carrera de rango intermedio (nivel de subdirector general) del Ministerio. Tiene 45 años.

Trabaja allí hace 10 años. Sabe que se están por producir los ascensos correspondientes a su rango.

Ud. no fue ascendido el año pasado y si no logra el ascenso este año podría ser visto por todos en el Ministerio como una señal de que su carrera ha llegado a su tope y que no podrá seguir ascendiendo.

Tiene pedida una audiencia con la/el Jefa/e de Gabinete del Ministro –Antonia/o Trujillo, un/a funcionaria/o política/o- quien cumple un rol esencial en la Junta que decide los ascensos. Trujillo es una persona distante y conocida/o por su mal carácter, pero Ud. tiene con ella/él una buena relación porque le asesora personalmente en dos temas que son de interés específico del Ministro –jefe de Trujillo- y en los cuales ella/é no es experto y Ud. sí.

Tiene muchas expectativas por ascender, pero sabe que siempre existen en estos casos otros candidatos con recomendaciones políticas de las que Ud. carece.

El mes pasado una empresa multinacional le sugirió la posibilidad de hacerse cargo del área de relaciones públicas por un salario el 21% mayor que el que gana en su cargo actual -y un poco mayor que el que ganaría si fuese ascendido-. Pero aceptar esa opción significaría renunciar a la carrera que viene construyendo hace ya una década.

Prepárese para reunirse con Trujillo y pedir el ascenso.

## HOJA DE TRABAJO

### INTERESES

Mios:

- 1.
- 2.
- 3.

### INTERESES

De la otra parte o partes:

- 1.
- 2.
- 3.

### OPCIONES:

- 1.
- 2.
- 3.

### ESTANDARDS OBJETIVOS:

- 1.
- 2.
- 3.

MAAN ( Mejor Alternativa al Acuerdo Negociado )

Mía:

De los otros:

### OFERTAS O PROPUESTAS:

