



10 tips

para una buena negociación



ESTUDIANTES

01 Considera una buena preparación.
Esta es la vía más segura para recorrer el camino de una negociación. Si no te sientes lo suficientemente preparada/o o crees que no has conseguido información suficiente y significativa de tus interlocutoras/es, busca apoyo e investiga más antes de entrar en la negociación.

02 Recopila la mayor cantidad de información posible.
Una negociación exitosa debe considerar información de tu interlocutor/a. Para ello, busca responder preguntas como: ¿quién es mi interlocutor/a or y a quién representa?, ¿cuáles son sus intereses?, ¿qué me/nos puede ofrecer? Y, viceversa, ¿qué podemos ofrecerle a él/ella que le pueda interesar? Además, recopilar información sobre otras negociaciones o instancias parecidas te preparará para fundamentar las ventajas comparativas de tu propuesta con respecto a la de otras/os.

03 Identifica las fortalezas y debilidades de tu propuesta en función de la negociación que realizarás.
Teniendo en tus manos la mayor cantidad de información sobre tus interlocutoras/es, podrás potenciar tus fortalezas y apoyarte en ello si es que las debilidades de tu propuesta salen a la luz. Reflexiona sobre las posibles dudas o cuestionamientos que tu propuesta pueda generar y prepárate para responderlas.

04 Diferencia entre tus intereses y tus deseos.
Muchas veces negociarás a nombre de otras/os, y los intereses generales estarán por sobre tus deseos. La responsabilidad del/la negociador/a es obtener resultados positivos para quienes representa, y para ello, debe superponer a sus deseos y emociones las necesidades e intereses del grupo. Toma nota de los intereses de quienes representas y ve su concordancia con tu propuesta.



05 A la hora de negociar, busca hacerlo con los niveles de mando más altos posibles.

La negociación puede ser mucho más fructífera si las/los interlocutoras/es son personas que poseen poder de decisión. Cuando se negocia con alguien que debe contar con la aprobación de un/a otro/a, se toma el riesgo de que los esfuerzos desplegados en la negociación no se traspasen a quién efectivamente toma la decisión. Busca personajes estratégicos con quien negociar, y en lo posible, entrega algún material que mantenga la propuesta intacta en la memoria de tu interlocutor/a/or.

07 Diseña una estructura de tu negociación que sea lo más objetiva posible.

Fija objetivos menores progresivamente, y en lo posible, por escrito. Así podrás generar un ambiente positivo para la concreción de acuerdos posteriores mucho más altos. Esta estructura te permitirá asegurar acuerdos factibles sobre distintos puntos, que en suma, pueden constituir grandes ventajas para ti.

09 Procura nunca dar algo sin obtener algo a cambio.

La negociación debe ser como tal: si cedes en algún punto, debes tener a tu favor alguna ganancia. De la misma forma, siempre que logres algún objetivo identifica hasta qué punto eres capaz de entregar. De este modo, ambas partes estarán poniendo en juego sus intereses.

06 Toma la iniciativa e intenta llevar el mando de la conversación.

Guía la conversación y realiza preguntas abiertas constantemente, recoge más y mejor información. Habla menos y escucha más, muéstrate segura/o, respeta los silencios sin incomodarte y evita comentarios inapropiados. De este modo, podrás indagar en el clima de la conversación e intervenir cuando sea oportuno.

08 Centra tus energías en el problema, no en las/los interlocutoras/es.

En las negociaciones, a veces encontramos situaciones que no nos gustan del todo. En ese caso, recuerda que los problemas en los que debes centrarte son los acuerdos, los argumentos, las solicitudes o las necesidades, pero nunca las/los interlocutoras/es. Evita comentarios inapropiados sobre ella/él o que puedan hacerla/o sentir incómodo. Tu negociación debe basarse en la obtención de objetivos, independientemente de quién esté al frente.

10 Cierra la negociación con acuerdos claros y sistematizados.

Una negociación exitosa supone un cierre en el que se revisen con cuidado los acuerdos. Para ello, es importante que se resuman clara y sistemáticamente las resoluciones negociadas. Pon énfasis en los aspectos positivos de la reunión, demuestra que los acuerdos alcanzados son positivos para ambas partes y agradece el involucramiento de tu interlocutor/a/or, el tiempo y los alcances de la negociación. Así, teniendo todo absolutamente claro, quedarán las puertas abiertas para posibles negociaciones posteriores.

10 tips

para una buena negociación



CEA Centro de
Enseñanza y
Aprendizaje
FEN Universidad de Chile

CENTRO DE ENSEÑANZA Y APRENDIZAJE
DIAGONAL PARAGUAY 257 - SANTIAGO - CHILE
TELÉFONO +56 2 29772030 / EMAIL: CEA@FEN.UCHILE.CL