



## **NUEVE PASOS PARA NEGOCIAR**

Cada acción importante se beneficia gracias a una preparación previa, siendo este mismo caso para las negociaciones. Las personas que saben lo que quieren y conocen qué pretende la otra parte, tienen más probabilidades de negociar un acuerdo que les favorezca.

Para conocer lo anterior, la Harvard Business Press en su edición "Negociar con Resultados", expone 9 pasos preparatorios que permitirán a los directores convertirse en negociadores eficaces:

### **1. Determine los resultados satisfactorios**

El éxito de una renegociación se evalúa por su resultado. Por esto, es mejor tener claro qué constituye un buen resultado para usted y para la contraparte antes de que comiencen las conversaciones. Los resultados satisfactorios suelen referirse a los intereses de cada parte: motivaciones, inquietudes y necesidades subyacentes.

### **2. Identifique las oportunidades para crear valor**

Debe identificar las áreas de intereses comunes, donde hacer concesiones y las oportunidades para realizar intercambios beneficiosos.

### **3. Identifique su BATNA y su precio de reserva**

Si conoce esta información por su parte y la de su contraparte, podrá conocer el momento en que alcance un "acuerdo beneficioso" y tendrá una mejor percepción de cuándo mantenerse firme o hacer concesiones. Nunca acepte un acuerdo inferior a su BATNA (Mejor alternativa a un acuerdo).

### **4. Mejore su BATNA**

Éste determina el punto en el cual usted puede decir no a una propuesta desfavorable. Si cuenta con un BATNA sólido, puede permitirse negociar a fin de lograr condiciones más favorables. Por ejemplo, podrá buscar nuevos clientes o proveedores, o tratar de lograr mejores acuerdos con los actuales.



## **5. Determine quién tiene autoridad**

Lo mejor es negociar con la persona que posee la autoridad para tomar decisiones. Esto disminuye las posibilidades de malentendidos y evita que se embarque en un camino con un resultado poco realista.

## **6. Estudie a la contraparte**

Se refiere a personalidad, estilo, trayectoria, cultura, metas y valores. Este conocimiento puede ayudarle a establecer conexiones personales valiosísimas, como también evitar errores.

## **7. Prepárese para ser flexible en el proceso**

Las negociaciones no siempre siguen una ruta lineal; acontecimientos inesperados y nuevas oportunidades, pueden alentar al oponente a presionar por obtener un mejor acuerdo.

## **8. Reúna criterios objetivos para establecer lo que es justo**

Para esto, se pueden emplear criterios externos objetivos. Por ejemplo, usted podrá indagar cuáles son los actuales valores comparables de mercado de las propiedades antes de fijar el precio de sus terrenos o antes de hacer una oferta.

## **9. Modifique el proceso en su favor**

Muchas veces las reuniones están manipuladas para producir un resultado determinado, también es probable que aquellos que fijaron la agenda, lo hicieran pensando en un resultado favorable. Si esto sucede, debe intentar cambiar los temas fundamentales que están en discusión. Debe abordar factores logísticos, como el lugar donde se realiza la reunión, quién asiste y el orden de la agenda.