

EL ARTE DE NEGOCIAR

Negociar es parte inevitable de hacer negocios. Tendrá que negociar con sus proveedores, distribuidores y clientes. Las buenas negociaciones conducen a la prosperidad. Las malas negociaciones pueden perjudicar la rentabilidad de su empresa. Infórmese más sobre esta importante habilidad y actividad.

ANTES DE NEGOCIAR

El primer paso para negociar con éxito es estar bien preparado.

- Tenga un plan claramente establecido. Antes de negociar, determine qué resultado desea lograr y establezca sus límites. Es fácil determinar qué resultados sería ideal obtener, pero ¿qué es lo mínimo que estaría dispuesto a aceptar?
- Averigüe todo lo que pueda sobre la persona con quien negociará. Conocer la situación de las personas con quienes negociará podrá darle la ventaja que necesita para lograr un acuerdo favorable.
- Recuerde que puede ofrecer más que sólo dinero. Ejemplos de lo que puede ofrecer en sus negociaciones:
 - Grado de calidad del servicio
 - Calendario de pagos.
 - Contactos y presentación a terceros.
 - Alianzas con terceros.
 - Duración del contrato.
 - Capacidad técnica e intercambio de conocimientos.

LA NEGOCIACIÓN POR INTERESES

Aunque negociar se suele considerar una confrontación donde cada parte intenta obtener la mayor ventaja, las negociaciones pueden ser positivas. Una negociación permite forjar una relación y puede ser el inicio de una gran colaboración. Trate de encontrar una solución satisfactoria para todos.

Un método de negociación sin confrontaciones es la negociación por intereses. Adopte los cuatro pasos de la negociación por intereses:

1. Haga una separación entre las personas y el problema. Concentre las deliberaciones sobre la cuestión que se está negociando, no en quién está realizando la negociación.
2. Concentre la atención en los intereses, no en las posturas, pues ambas partes desean obtener algo. Preste más atención a los objetivos que a la manera en que desea lograr esos objetivos.
3. Descubra opciones mutuamente beneficiosas. No inicie una negociación con el único objetivo de obtener lo que desea. Haga que el objetivo sea algo ventajoso para ambas partes.
4. Aplique criterios objetivos. Base las negociaciones en valores de mercado o prácticas comerciales tradicionales en vez de basarse en valoraciones subjetivas de las cosas.

LA NEGOCIACIÓN INTELIGENTE

La preparación y la planificación no son los únicos elementos de la negociación inteligente. Su comportamiento durante las negociaciones también es clave. Aspectos del comportamiento a tener presente:

- Aspecto emocional: sus emociones pueden ayudarle o perjudicarlo. Expresar la respuesta emocional adecuada en el momento oportuno puede indicar su opinión sobre una oferta. Esto puede hacer que la persona que le hace la oferta modifique la oferta sin que usted tenga que hacer una contrapropuesta. Por otra parte, un exceso de emoción puede perjudicarlo. Si deja que sus emociones guíen la negociación, podrá terminar aceptando un acuerdo desventajoso o rechazando uno bueno.
- Paciencia: por muy importante que sea, ninguna negociación debe hacerse a la carrera. Deje que las personas que están negociando con usted terminen lo que tengan por decir. Trate de no interrumpir. Esto le permitirá a su interlocutor presentar una oferta completa y usted tendrá tiempo para analizarla con detenimiento.
- Silencio: en general nos incomoda que se produzca un silencio en una conversación. Cuando se produce un silencio, queremos hablar simplemente para romper la tensión. Sin embargo, en una negociación el silencio puede ser beneficioso. Le brinda una oportunidad para reflexionar y recuperarse. Utilice el silencio para colocarse en una posición de ventaja.
- Haga una pausa. Interrumpir las deliberaciones por un momento está permitido. Una interrupción momentánea le da tiempo para recuperarse o para analizar debidamente una oferta o contrapropuesta. Una pausa es, como mínimo, una oportunidad para aliviar la presión cuando nos están presionando para aceptar un trato que no deseamos.
- Interrumpa la negociación y retírese. Usted no está obligado a llegar a un acuerdo. Un acuerdo desventajoso es peor que no llegar a un acuerdo. Si no puede encontrar una vía para obtener lo mínimo que tenía planeado antes de sentarse a negociar, levántese de la mesa de negociaciones y retírese. El acuerdo que usted buscaba puede obtenerse con otra empresa.