

La habilidad para negociar

27/10/2009 19:01 by lacomunidad

La habilidad para negociar bien es esencial para su sobrevivencia en el competitivo mundo de negocios. Con la globalización, el downsizing, reingeniería y otras tendencias, todos los recursos son muy disputados y gana quien negocia mejor. El proceso de negociación puede ser angustiante para quienes no conocen las técnicas, pero es extremadamente envolvente y apasionante para los negociadores bien preparados. Para usted, ejecutivo atareado, aquí tiene 10 tips prácticos de negociación.

INTENTE NEGOCIAR

Los negociadores de éxito saben bien una cosa - ¡todo puede ser negociado! Esto quiere decir que usted no debe aceptar nada que le sea impuesto, debe cuestionarlo todo. A un nivel práctico, esto significa tratar de negociar el valor de una multa, la tarifa de un hotel o el precio de un pasaje aéreo. Usted no puede negociar si no está dispuesto a comprobar la veracidad y firmeza de los puntos de vista de sus oponentes. Ser asertivo significa pedir lo que usted desea y no aceptar un "NO" como una primera respuesta. Comience a practicar una postura, donde usted pueda expresar sus sentimientos sin ansiedad ni rabia. Pida a las personas lo que usted desea de una manera amigable, sin amenazas. Verá que existe una gran diferencia entre ser asertivo y agresivo. Usted es asertivo cuando cuida de sus propios intereses y dice lo que piensa, con buenos modales. **CONVIERTASE EN UN BUEN OYENTE**

Los negociadores son como los detectives: hacen preguntas y después se quedan callados. La mayoría de las veces, su oponente le dirá todo lo que usted necesita saber, si usted permanece callado. En realidad, muchos conflictos podrían ser resueltos si los negociadores escucharan mejor. El gran problema es que nunca fuimos entrenados para escuchar, sino para hablar. Tenemos una gran ansiedad de exponer nuestros puntos de vista, y no conseguimos concentrarnos en lo que nuestro oponente nos está diciendo. ¿Lo duda? Haga usted mismo una prueba. En su próxima negociación, vea cuanto tiempo consigue estar callado, sin pensar en sus respuestas y sin interrumpir a su interlocutor... ¡se llevará una sorpresa! Quien habla más, entrega más información. Como una regla básica, acuérdesese de la famosa teoría de Pareto: *hable un 20% del tiempo y escuche a los otros un 80%*. Haga bastantes preguntas abiertas, aquellas que no pueden ser respondidas con un simple "SÍ" o "NO". **PLANIFIQUE**

Nunca vaya a una negociación sin estudiar su lección en casa. Existen muchos antecedentes que usted necesita descubrir antes de iniciar la negociación. Por ejemplo: ¿Cuántas opciones tiene su oponente? ¿Qué presiones está sufriendo? ¿Tiene su interlocutor una fecha límite para resolver su problema? ¿Cuál es su presupuesto? Cuando usted planifica, la tensión y el stress disminuyen. El escenario se torna más familiar y varias nuevas opciones surgen ante sus ojos. Así, usted enfrentará más tranquilo y seguro cualquier negociación **PIDA MUCHO Y OFREZCA POCO**

Aristóteles Onassis decía: *quien pide más, logra más*. Recuerde que el encargado de defender sus intereses es usted. O sea, si usted no pide mucho, no le quedará por donde aumentar la oferta. En la práctica, el resultado será distinto al valor pedido... pero hacia abajo. El mismo raciocinio se aplica si usted está comprando. En todas las negociaciones existe un margen de menos 10%, que se quedará con quien sea más osado en pedir mucho o en ofrecer poco. Pero recuerde -use esta técnica con cautela si su relación con el otro lado es importante en el largo plazo **JUSTIFIQUE SU OFERTA**

Ofrecer poco o pedir mucho no funciona si usted no sabe cómo justificar su posición. Descubra maneras de mostrar el valor de la solución que usted está proponiendo, diferencie su solución. Saber diferenciar significa conseguir valores más altos. Vea el ejemplo del agua mineral francesa Perrier. Al crear un grifo, Perrier consigue ser el agua más vendida en el mundo entero y una de las que consigue el mayor precio. Si alguien consigue diferenciar agua mineral, ciertamente usted tiene elementos para conseguir diferenciar su posición, ¿no lo cree? **SEA PACIENTE**

Por lo general, nos gusta resolver todo muy rápidamente. Con la tensión del día a día, nuestra paciencia anda mucho más corta. Los computadores parecen lentos, un comercial en la televisión es interminable, un semáforo se queda

Ganar Dinero - Portal Multi Programa Gratis

<http://www.lacomunidad.multiprogramagratis.com>

pegado para siempre -todo demora mucho. En un proceso de negociación entonces, quien consigue esperar, normalmente consigue mejores resultados. Si el otro lado tiene prisa y usted puede tomarse todo el tiempo que fuera necesario, su ventaja es bastante grande. Con una buena planificación, no tendrá que luchar contra el reloj en su próxima negociación. Usted necesita paciencia y tiempo para negociar bien. **NO ACEPTE LA PRIMERA OFERTA**

Si usted acepta una primera oferta de su oponente, el siempre se quedará con la sensación de que fue un mal negocio, que podría haber conseguido algo mejor. Imagine esta escena: usted va a comprar un auto usado. Después de examinarlo cuidadosamente, decide hacer una propuesta indecorosa, 30% más bajo del valor real del mercado -sólo para comenzar a negociar. En este momento, el dueño del carro le extiende la mano y le dice sonriente: *¡acepto! ¡Trato hecho!* ¿Cuál será su reacción? *¿Será que realmente hice un buen negocio? Este carro debe tener problemas...*

NUNCA DE NADA GRATIS

Todo lo que se da gratis no tiene valor. Haga que su contraparte valore cada cosa que usted ceda. No dé nada, trance todo. Por ejemplo, si le piden un descuento adicional al precio, solicite una condición de pago más favorable. Si le piden más plazo, pida algo a cambio. La palabra más importante en el vocabulario de un negociador es la palabra "sí". Todo lo que comienza con "sí" está condicionado e implica una compensación *–si usted hace eso, yo puedo hacer aquello...* **GUARDE UNA CONCESION PARA EL FINAL**

Es importante que la otra parte quede con una sensación de victoria, de haber hecho un buen negocio. Para que eso ocurra, es preciso guardar algunas pequeñas concesiones para el final de la negociación. Su contraparte saldrá con el ego satisfecho y usted con su bolsillo satisfecho. Hablando de ego, es siempre bueno recordar que el ego es uno de los factores que más entorpece las negociaciones. Deje siempre una salida honrosa para que su oponente pueda cambiar de opinión, sin tener que humillarse. **TENGA SIEMPRE UNA ALTERNATIVA**

Nunca negocie sin tener otras alternativas. Cuando no tenemos opción, quedamos enteramente en las manos de nuestro oponente. Si él consigue descubrir esto, ciertamente va a conseguir desequilibrar la negociación. Vea este ejemplo: en una ciudad pequeña, existe un comerciante que compra y vende muebles usados. Una persona que va a la tienda e intenta venderle un horno al propietario. Examine el balance de poder de esta situación. Si el comerciante no lo compra, ciertamente no cerrará sus puertas, pues tiene varias opciones de venta: los otros muebles en stock. En cambio, la persona que trata desesperadamente de vender el horno, si no concretiza la transacción tal vez no consiga comprar un remedio, alimentarse, o... **Negociar bien es una mezcla de arte y ciencia. Saber negociar es fundamental para su éxito, tanto profesional como personal.**

¿Como emprender un negocio en Internet? www.sinjefes.ws/trabajo-desde-casa/

Articulo Original: Márcio Miranda