Principales prácticas en las negociaciones

Prepárese

Tenga claros los propósitos, las metas y los intereses.

Estructura de la negociación

Tener clara la clase de negociación: integradora o distributiva.

Trabaje en la Mapan

La mejor alternativa en caso de no alcanzar el acuerdo.

Retirarse

Cuando no se obtiene un acuerdo deseado.

Domine las paradojas

Encuentre el equilibrio en los diferentes contextos.

Acuérdese de lo intangible

Recuerde los factores intangibles y esté consciente de las habilidades potenciales.

Gestione las coaliciones

Son el pacto o la unión entre personas para lograr un fin común.

Proteja su reputación

Es la opinión o el concepto que la gente tiene sobre una persona.

Racionalidad y justicia

La racionalidad es fundamental para ser claro y justo en lo que se expone.

Aprenda de sus experiencias

Para ser el mejor negociador, hay que aprender de las experiencias.