

# Negociación. Preparación y estrategia

## Guía de seguimiento: Aspectos clave aplicables

ASPECTO TRABAJADO	COMPORTAMIENTO ESPERADO
<p><b>Preparación de la negociación:</b> La matriz del negociador</p>	<p>Antes de afrontar una negociación es fundamental preparar la matriz con todas las variables que podemos poner encima de la mesa. Cuantas más variables tengamos más fácil será llegar a un acuerdo.</p> <p>Para cada variable hemos de definir distintos escenarios (para luego poder negociar con ellos): 1. Lo máximo que podemos pedir (u ofrecer), sin insultar a la otra parte. 2. Lo mínimo que estamos dispuestos a aceptar (o lo máximo a pagar). 3. La posición razonable.</p> <p>Hemos de definir claramente nuestra “línea de ruptura”. La cifra a partir de la cuál hemos de decir NO y abandonar la negociación. Si no la tenemos claramente definida, el riesgo es acabar dando más de lo que podíamos pagar, o vender por debajo del precio mínimo... y acabar perdiendo dinero.</p>
<p><b>Estrategias fundamentales para una negociación eficaz</b></p>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Cuando hacemos una petición (o una oferta) la hemos de defender. Aunque la otra parte nos ponga objeciones, la hemos de defender y no rebajarla fácilmente. De esta forma ganamos en credibilidad.</li><li>2. Nunca hemos de dar nada gratis. Aunque a nosotros no nos cueste nada (como nuestro tiempo) siempre hemos de pedir algo a cambio de cualquier concesión que hagamos. Para eso tenemos nuestra matriz de negociación: Si me pides que rebaje mis pretensiones en una variable, puedo hacerlo siempre y cuando tú me des otra cosa a cambio.</li><li>3. Bajar poco a poco. Si hemos de hacer concesiones (y negociar siempre implica hacerlas), las hemos de hacer poquito a poquito, para que la otra parte las sude. Cuanto más le cueste conseguir algo más valor le va a dar. Lo que importa no es si le damos mucho o poco, sino que se vaya con la sensación de que ha conseguido un muy buen trato, porque le ha costado mucho conseguirlo.</li><li>4. Descubrir y profundizar. En una negociación la información es poder. Por eso, antes del día de la negociación (y durante la misma), hemos de mirar de identificar las variables que son más relevantes para la otra parte. De esta forma, nos cuesten mucho o poco a nosotros, podremos pedirle más cosas a cambio de dárselas.</li></ol>
<p><b>MAAN</b></p>	<p>Para mejorar nuestra posición a la hora de negociar, es muy importante trabajar en nuestro MAAN: Mejor Alternativa al Acuerdo Negociado. Si solo tenemos una alternativa (todo o nada), entonces estaremos muy presionados. Antes de sentarnos hemos de mirar de ampliar y mejorar nuestras alternativas en caso de no llegar a un acuerdo. ¿Qué podemos hacer para no depender tanto de este cliente? ¿o de este trato? ¿Qué otras alternativas podemos generar? Y también pensar en cuáles pueden ser los perjuicios para la otra parte, en caso de no llegar a un acuerdo (para poder utilizarlo durante la negociación).</p>