

Guía 14.

Técnicas de negociación para emprendedores





¿Debes aprender a negociar como emprendedor? ¿Qué cuestiones debes considerar?

La negociación es un elemento imprescindible y siempre presente en la vida diaria de la empresa: Negociamos con nuestros clientes o posibles clientes, con proveedores, con nuestros socios, con posibles inversores...

Negociar no es, o no debería ser, intentar conseguir nuestros objetivos, sino una búsqueda conjunta de soluciones para llegar a un acuerdo que satisfaga razonablemente a ambas partes.

Emprender es una carrera de fondo. En esta carrera de larga duración nos encontraremos con obstáculos muy variados, algunos conocidos y otros que iremos descubriendo conforme desarrollemos nuestro proyecto. Entre todas las dificultades que pueden aparecer, la negociación estará siempre presente, porque en el camino tendremos que relacionarnos con multitud de personas con distintos intereses y con algunas de ellas, ineludiblemente, tendremos que llegar a acuerdos.

Fases de un proceso de negociación

1. La preparación: ¿Cuáles son tus metas y qué quieres obtener?

Preparar bien la negociación es la vía más segura para lograr el objetivo que te propongas. El trabajo que hagas o dejes de hacer antes de llegar a la negociación se reflejará en el margen de maniobra que dispondrás cuando llegues a ella. Sin preparación posiblemente actuarás de manera reactiva frente a los acontecimientos y no podrás tomar la iniciativa.

2. La discusión: ¿Cuáles son los objetivos de la otra parte?

Es la oportunidad para estudiar a la otra parte, obtener información sobre sus objetivos, compromisos e intenciones y hacer que operen a tu favor.

3. Las “señales”: Necesitas hablar mucho menos que escuchar.

Las ventajas de saber emitir e interpretar señales son claras. Nos referimos con señales a las muestras de interés y disposición, o todo lo



contrario, de la otra parte. Por ejemplo, la afirmación: “No estoy dispuesto a aceptar ese aplazamiento en el pago” fija un límite. Contrasta percepciones, identifica prejuicios, fija límites y “guía” la conversación para mejorar las propuestas. De ahí la necesidad de saber escuchar: si hablas más que escuchas no captarás las señales de la otra parte.

4. Las propuestas: Expón tu propuesta con claridad.

Mejora la presentación de tu propuesta separando ésta sus justificaciones, expón con claridad su contenido y deja las explicaciones para cuando surjan dudas; en caso contrario, puede parecer que te disculpas y la otra parte podría tratar de obligarte a hacer concesiones. Y al recibir una propuesta escúchala con atención, no interrumpas y no las rechaces ni aceptes inmediatamente.

5. El “paquete”: Afina tu propuesta.

Define tus objetivos en función de las reacciones y de los intereses que has ido observando en la otra parte a lo largo de la negociación, piensa en las posibles variables y ten en cuenta que lo que tiene consecuencias pequeñas para ti puede tener un valor inmenso para el otro.

6. El intercambio: Concreta el valor de tu propuesta.

La parte más intensa de la negociación. Se trata de obtener algo a cambio de renunciar a otra cosa. Toda propuesta y toda concesión san de ser condicionadas. “Vosotros aceptáis/hacéis..., entonces, y sólo entonces, nosotros aceptamos/hacemos algo”. De esta forma la otra parte recibe una señal clara del valor que pones a la concesión y a la vez ha de responder a tus concesiones con otras.

7. El cierre: Llega a un acuerdo y concreta los puntos clave.

No hay otra salida...cerrar con éxito una negociación es llegar al acuerdo. Un cierre sin éxito te devuelve a la fase de discusión y a otro ciclo de intercambio. Aunque siempre es más fácil saber cómo cerrar que cuándo cerrar. Dos técnicas de cierre usuales y de mayor éxito:

- Termina ofreciendo una concesión.
- Terminar haciendo un resumen de todos los acuerdos alcanzados hasta el momento, destacando las concesiones que la otra parte ha



conseguido de ti y subrayando lo ventajoso de llegar a un acuerdo sobre los puntos pendientes.

Antes de terminar la reunión tienes que confirmar que ambas partes tenéis perfectamente claros los puntos sobre los que coincidís. Escribe los puntos clave y consigue que la otra parte lo acepte. Si la otra parte no está de acuerdo con un punto de tu resumen, o tú con uno del suyo, hay que buscar un acuerdo sobre este punto. Así evitaremos un posterior conflicto de interpretación.

Más información

Manual “Técnicas de negociación para emprendedores”:

<http://ceeialcoi.emprenemjunts.es/index.php?op=13&n=7752>