

Los 3 Errores Principales en la Negociación

La negociación está en todas partes.

Negociamos salarios. Negociamos bienes raíces. Negociamos con nuestros proveedores de servicios públicos. Negociamos con nuestros amigos y familiares. No importa a qué te dediques, dónde vivas o qué tipo de estilo de vida tengas, no puedes evitar negociar, al menos de vez en cuando.

Para aumentar las posibilidades de que tu próxima negociación salga como esperas, asegúrate de conocer los tres errores principales en la negociación y qué puedes hacer para evitarlos.

Error No. 1: Preparándose de la Manera Equivocada



Las personas pasan demasiado tiempo en la investigación. Van a LinkedIn, hacen una búsqueda en Google y hablan con sus redes.

No es que no necesites esta información. Pero ¿por qué pasar un mes tratando de averiguar lo que podrías aprender en un par de minutos por teléfono? No es el mejor uso de tu tiempo.

La solución: No te prepares para una negociación simplemente recopilando datos. En su lugar, **prepárate aprendiendo a comunicarte de manera efectiva.** Saber qué necesitas decir para que la otra parte te cuente cosas que no le diría a nadie más.

Tu objetivo debería ser **asegurarte de que seas más inteligente después de que termine la conversación**, no antes de que siquiera haya comenzado. Determina qué obstáculos se interponen en el camino hacia el resultado deseado y crea una lista de preguntas que te ayudarán a llegar allí.



Error No. 2: Dependiendo de Puntos en Común



Las convenciones sociales nos animan a encontrar puntos en común:

"¿Qué tal este clima?"

Pero, ¿es realmente una buena forma de establecer una relación? **No exactamente.**

Aproximadamente el 60 por ciento de las personas realmente temen las clásicas preguntas sobre puntos en común. Si estás hablando con alguien que no tiene tiempo para estas cortesías, parece poco sincero.

Además, encontrar puntos en común crea una transición incómoda.

"¡Oye, qué bien, ambos tenemos hijos en la Liga Pequeña.

Por cierto, necesitas pagarnos \$10 millones para agregar 15,000 nuevos usuarios a nuestro sistema."

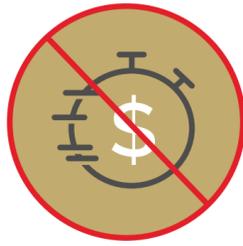
Uno de los objetivos principales de la negociación es construir confianza. ¿Alguien te va a confiar más solo porque ambos conducen un carro rojo?

La solución: Construye confianza y rapport mostrando a la otra parte que realmente comprendes de dónde vienen. Usa habilidades de empatía táctica como etiquetas, espejos y preguntas calibradas como una forma más efectiva de construir influencia basada en la confianza. Evita situaciones incómodas no creándolas en primer lugar.

Deja los puntos en común para interacciones sociales de bajo riesgo, como intercambiar cortesías con el cajero del supermercado. No están diseñados para el mundo de las negociaciones de alto riesgo.



Error No. 3: Cerrar Demasiado Rápido



Los vendedores a menudo entran en una conversación ya sabiendo cómo quieren que sea el resultado final. Pero si ya has decidido cómo debería ser el acuerdo, has tomado esa decisión con información incompleta.

Las personas pueden sentir cuando estás tratando de cerrarlas. Cuando tienes un resultado final muy específico en mente, cada comunicación que introduces en una conversación es un esfuerzo para acercar a la otra parte a ese resultado final. Y las personas pueden sentir eso.

Intenta cerrar demasiado rápido y podrías obtener un "sí" falso: la respuesta que alguien da solo para que te retires.

La solución: Considera cada negociación como un proceso paso a paso.

Al final de la primera conversación, tal vez tu objetivo sea descubrir cinco cosas que no sabías al principio. Al final de la segunda conversación, es posible que desees asegurarte de que la otra parte esté completamente consciente de la pérdida que enfrentarán si no hacen negocios contigo.

Sin importar cuántos pasos establezcas, **asegúrate de obtener uno o dos "así es" antes de avanzar más.** Esa es la prueba que necesitas para saber que tu mensaje está resonando con la otra parte.



¿Listo para Mejorar tus Habilidades de Negociación?

¿Estás listo para aprender a comunicarte de manera más efectiva y negociar mejores acuerdos?

Invierte en tu futuro asistiendo a uno de nuestros

Pon a prueba tus habilidades con nuestros

EVENTOS EN VIVO

CURSOS EN LÍNEA