



EL ARTE DE LA NEGOCIACIÓN

Dafne Ortiz Clarke
Asesora de Negocios

Muchas veces creemos que la negociación se circunscribe sólo al dinero, plazos o términos que podemos obtener como único resultado para definir una buena negociación. En realidad negociar es parte de nuestra vida diaria, negociamos constantemente y siempre pienso que la negociación más difícil es con nosotros mismos.

Les quiero compartir esta reflexión como un punto de vista en mis más de 15 años de experiencia regional en negociación para que de alguna manera podamos seguir descubriendo o potenciando el arte de la negociación.

Es importante que sepamos reconocer que una negociación permite resolver una situación o conflicto, obtener beneficios tangibles e intangibles y lograr objetivos en el corto, mediano y largo plazo. Pero también en una negociación se pueden destruir vínculos por fijar sólo la mirada en la recompensa rápida, se puede enredar y prolongar más el proceso cuando no se respetan las partes y no se diseña una “mesa de negociación” apropiada. Finalmente, se minimiza el rol del tiempo que invertimos en la negociación que muchas veces vale más que toda la inversión del mundo.

Lo más importante es dimensionar lo que implica una negociación antes de entrar a ella:

1.Objetivo: Fijar cuál es el objetivo a cumplir, preguntarse: ¿que es lo que realmente queremos? Y también ¿hasta donde estás dispuesto a llegar? Muchas veces se pierde tiempo, sí tiempo, en entrar en una negociación que no tiene ningún objetivo. Cuando hay un objetivo definido hay más claridad para todos y se podrá diseñar una mejor estrategia de negociación.

2.Condiciones: Esta parte es, en mi experiencia, donde hay mayor desconocimiento y una enorme oportunidad de detenerse a delimitar cuales son las condiciones que solicita o requiere cada parte. Se confunde que las condiciones se verán plasmadas en un contrato. Aclaremos un punto importantísimo, las condiciones son parte de un precio, tarifa, ajuste, es un conjunto de tarifa y condiciones en las cuales hay que ponerse de acuerdo ambas partes. Siempre hay que ser claros en qué ofreces y qué recibes a cambio. Las condiciones pueden hacer que crezca o disminuya el valor del objetivo de negociación. Luego cerrada la negociación, se plasma en el contrato las condiciones acordadas, no al revés.

3.Escenarios: Con el objetivo claro y las condiciones de las partes se debe definir 1 o varios escenarios, es decir desde el ideal, óptimo o moderado. Plasmarlo en escenarios supuestos ayudará al análisis y a tomar mejores decisiones de cuál escenario es más conveniente para el objetivo y regresar a la mesa de negociación mejor preparados.

4.Implicancias: Cada decisión y escenario marcará una implicancia, tangible o intangible. No sólo es el beneficio o pérdida económica sino el Tiempo invertido ya que podría ser más perjudicial esperar por presionar para esa tarifa soñada o ganar tiempo obteniendo el producto para tu compañía el cual podría permitirte crecer o anticiparte en tu mercado.

La negociación es un tema de método, de adaptación a las diferentes circunstancias de negocios o vida que tengamos que enfrentar independientemente del tamaño de la situación, conflicto o negocio por resolver.

Es un constante aprendizaje y me permito darles 3 consejos a tener en cuenta:

1. La Preparación es parte del entrenamiento y de los argumentos dentro de la mesa de negociación. Además se “huele” cuando alguien no está preparado y eso puede ser usado como una debilidad. Prepararse y estudiar es clave para desempeñarse mejor.

2. Desarrolla tu estrategia de negociación, en base a los 4 puntos de la negociación elabora como estará compuesta la Arquitectura de tu negociación, cual es el ángulo y los argumentos que la componen, esto demostrará mucha consistencia en tu proceso.

3. Todo es un proceso, nada es inmediato y el proceso es parte de una buena negociación. Hay negociaciones que toman 1 día, 3 meses o 1 año, se pivotea el proceso conforme se logran los objetivos.

4. Respetar la mesa de negociación, primero delimitar la mesa de negociación (puede ser hasta figurativa), quiénes conforman la negociación y cuáles son los intereses de cada parte. Acordar que están ahí por un objetivo común y respetar los tiempos, acuerdos y los roles que representan cada parte. No respetar la mesa de negociación puede tener implicancias negativas para el futuro.

Finalmente y no menos importante,

5. Abrirse a la creatividad, la mejor manera de resolver conflictos es encontrar soluciones creativas, **flexibilidad para adaptarse** saber en que parte vale la pena hacer ajustes y moldearse (sin perder el objetivo) ser flexibles es una enorme muestra de madurez y no debilidad. **Mucha comunicación para entendernos** correctamente, calibrar necesidades y requerimientos, así como manejar situaciones tensas durante el proceso. **La paciencia como sabia compañera**, no todo se trata sólo de lo que nosotros queremos en la negociación, la otra parte importa y mucho.

Siempre he tenido oportunidades de desarrollar y explotar al máximo mi experiencia de negociación regional a cualquier ámbito de mi vida profesional y personal independientemente del tamaño de la situación a enfrentar.

El arte de la negociación también consiste en el proceso de construir relaciones a veces tan poderosas que terminada la negociación los vínculos continúan fuertes y se transforman en relaciones para toda la vida. No olvidemos que sin personas no hay negociación.

Espero que esta reflexión los invite a conocer, potenciar y sobre todo explotar al máximo el arte de la negociación.

Y recordar que la negociación más difícil siempre es con uno mismo, somos la batalla mejor ganada.