

5 Partes de una Negociación

Acuerdo

El objetivo de las negociaciones es llegar a un acuerdo que satisfaga a todas las partes. Este acuerdo puede ser un contrato formal, un compromiso verbal o un entendimiento por escrito.

Una vez alcanzado, las negociaciones terminan.

Preparación

Cada parte reúne información importante, establece sus propios objetivos claros y comprende cómo se llevará a cabo la negociación.

Negociación

Esta es la parte central de la negociación, que suele incluir varios intercambios de ida y vuelta. Se hacen concesiones, compromisos y contraofertas.



Discusión

Durante esta etapa, habla con la otra persona o grupo.

Propuesta

Cada grupo presenta sus ofertas y soluciones iniciales.

www.scu.edu/mobiespanol