

Cómo Prepararse para una Negociación

5 pasos:

01



Haga su Tarea

El éxito en las negociaciones comienza con una preparación minuciosa: recopilar información, realizar investigaciones y estar bien informado sobre el contexto de la negociación.

03



Establezca sus Metas y Planes

Los objetivos claramente definidos son esenciales para que las negociaciones sean productivas. Establezca objetivos SMART (específicos, mensurables, alcanzables, relevantes, con plazos determinados) y desarrolle un plan de negociación.

05



Practique con Simulaciones y Situaciones Hipotéticas

La experiencia práctica es invaluable. Practique sus habilidades de negociación a través de simulaciones y escenarios. Estos ejercicios le ayudarán a aplicar lo que ha aprendido y a prepararse para los desafíos de negociación del mundo real.

02



Cree una Lista de Tareas Pendientes Para La Negociación

La organización es clave para una negociación eficaz. Cree una lista de tareas pendientes y una lista de verificación para sus negociaciones para evitar pasar por alto pasos críticos.

04



Prediga y Comprenda los Deseos y Necesidades de la Otra Parte

Anticipar y analizar los deseos y necesidades de la otra parte le permite adaptar su estrategia de negociación para lograr la máxima eficacia.

www.scu.edu/mobiespanol