



**Título documento**  
**Aprende a negociar**

**Nombre del autor**  
**Marvel Borbón Huérfano**  
**Carlos Cepeda**  
**Johana Romero**  
**Luz Ángela Riveros**

**Tipo de documento**  
**Consejos prácticos**

## CONSEJOS PRÁCTICOS

1. Tenga los objetivos claros sobre lo que desea conseguir y lo que está dispuesto a otorgar.
2. Para negociaciones efectivas es indispensable preparar conscientemente y con tiempo la negociación, (definir la Mejor Alternativa de Acuerdo Negociado, MAAN), para que vaya seguro y tranquilo. Si no lo hace así en los resultados se reflejará la improvisación.
3. Infórmese sobre la competencia el mercado, precios, datos estadísticos, y compruebe la veracidad de la información, para que lleve a cabo una negociación con eficacia.
4. Procure saber quien es su opositor antes de reunirse con él.
5. Negocie buscando el mejor acuerdo para ambas partes.
6. Al finalizar la negociación redacte un acta o documento común que recoja los acuerdos a que se llegaron y el compromiso de cumplimiento por las partes negociadoras.
7. Utilice un lenguaje natural y sencillo y asegúrese que la contraparte lo ha comprendido.
8. Sea paciente y escuche con atención
9. Preste atención al lenguaje no verbal de su interlocutor además de escucharle.
10. Cada negociación es diferente por lo tanto preste atención para no cometer errores de negociaciones anteriores.
11. Existe poco material sobre los errores que no se deben cometer en las negociaciones, por lo tanto, debemos aprender de la experiencia ajena o de nuestros propios errores en negociaciones anteriores.