

NEGOCIACIÓN

¿Qué es?



La negociación es un proceso, que se desarrolla en fases para la solución de un conflicto, en la cual dos o más partes buscan llegar a un convenio y un beneficio mutuo.

Fases de la negociación

1 Fase de preparación:

Se determinarán los objetivos, lo que buscamos lograr y cómo lo haremos.



2 Fase de discusión:

Se dialogará para conocer las necesidades de ambas partes.



3 Fase de propuestas:

Al inicio de la negociación es recomendable ser precavido y cauteloso con las primeras propuestas, reservando las mejores para después.

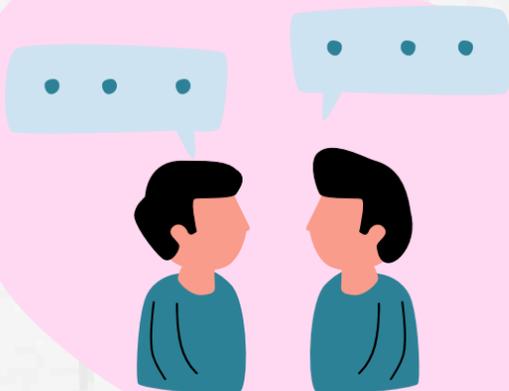
4 Fase de intercambio:

Requiere gran interés y cuidado, debido a que en esta fase deberán ceder para ganar algo.



5 Fase de cierre:

Se delimita la resolución o el convenio al que se ha llegado durante toda la negociación.



La negociación es una habilidad que puede mejorarse y que de hacerlo conllevará múltiples beneficios en todas las áreas de la vida.

Te recomendamos visitar la página IPN Conexión Saludable, donde encontrarás herramientas y técnicas de habilidades complementarias que te ayudarán para seguir construyendo tu bienestar

