

Como negociar con Éxito.

Antes de comenzar esta nota me gustaría que usted y yo definamos de antemano el concepto de “éxito”. Según el diccionario de la Academia Española, al éxito se lo define como el resultado feliz de un negocio, la buena aceptación que tiene alguien o algo, o el fin o la terminación de un negocio o asunto.



En principio, uno debe entender la extensión de esta definición y ponerla bajo contexto para poder apreciar el título de la nota. Si uno se ajusta al resultado “numérico” de una actividad, podría decir que tener éxito es ser eficaz, ejemplo, si me toman un examen y saco 10, entonces soy exitoso. A los efectos de simplificar la cosa uno podría decir que si el único parámetro de medición es la nota, entonces, usted tuvo éxito. Ahora, cuando los parámetros son más que eso, la palabra éxito comienza a cobrar un sentido más importante y amplio, ¿Qué tal la eficiencia con la cual se ha obtenido la nota?, no parece ser lo mismo estudiar 5 horas que 20, o sacarse un 10 en clases regulares que en un examen recuperatorio.

A mí me gusta hablar de éxito cuando las personas nos enfrentamos con nuestras circunstancias y en donde debemos trabajar con muchos parámetros y objetivos a la vez. La negociación, que es un proceso, tiene mucho que ver con esto. Muchas personas creen que cerrar una negociación a cualquier costa es sinónimo de éxito, o que obtener un 10 en negociación aunque nuestra contraparte se lleve un 1, es ser exitoso. Veamos.

- *En negociación, debemos intentar cerrar un trato justo para ambas partes.*
- *Tendríamos que conseguir nuestro objetivo con el menor sacrificio de costo posible.*
- *Deberíamos escuchar a nuestra contraparte y saber ponernos en su lugar.*
- *Muchas veces tendremos que conceder cosas para lograr otras.*
- *En ocasiones tendremos que retirarnos sin cerrar el trato porque el cerrarlo podría resultar muy perjudicial para nosotros.*

Ante estos principios, que significaría ¿ser “exitoso” en una negociación?, por supuesto, la respuesta es satisfacer nuestros intereses dentro de un acuerdo duradero y también satisfactorio para la otra parte, habiendo hecho concesiones si fueran necesarias dentro del margen de tolerancia previsto.

Esto significa que en una negociación el resultado final tendrá que ver con una multiplicidad de cosas mucho más complejas que el resultado en sí mismo.



dorbaire

www.dorbaire.com

equipo@dorbaire.com

Cel: 15-59608210

¿De qué me serviría obtener una tasa de interés del 30% sobre mi cliente si esta situación implicará para él, el cierre de su comercio?, ante esta circunstancia habré satisfecho mis intereses a costa de perder un cliente.

Mi compromiso con el lector de esta nota está en el proceso. Como se dice en el deporte, finalmente acaba consiguiendo el éxito, aquel equipo que juega bien porque quien se mantiene en ese camino ganará más partidos de los que perderá y estará en el podio por suma de puntos.

Este es en definitiva mi compromiso con el seminario “Como negociar con éxito”, el de trabajar con usted en forma profunda, las herramientas que me aseguren un excelente proceso de negociación. Si logramos esto, estaremos en condiciones de decir que vamos por el camino del éxito. Nadie puede asegurar que no habrá tropiezos, pocos son los que pueden mantener el record perfecto, pero si podemos **afirmar y certificar** que un negociador profesional tiene probabilidades absolutamente mayores de llegar a un acuerdo exitoso con su contra parte que uno que jamás se ha preparado o lo hace en basado únicamente en su propia experiencia o en forma intuitiva.

“Por cada minuto de negociación se requiere un minuto de preparación”

William Ury –Universidad de Harvard.

Siendo este un principio fundamental del negociador exitoso, los convoco a explorar las técnicas y ciencias cuyo aporte a la negociación son imprescindibles y no pueden dejar de conocerse y practicarse.

Lic. Claudio M. Pizzi
Director
www.dorbaire.com

