

Estrategias básicas para ganar-ganar



Base Fundamental

En una negociación o en una venta, no se trata de tener la razón ni de ganar el debate, porque a menudo, si ganas el debate, perderás la venta. No luches contra el cliente, condúcelo



Dificultades a la hora de negociar

- Negociar con enojo
VS
Extrema docilidad
- Interrumpir constantemente
VS
No aportar ni opinar
- Irrespetar a tu contraparte
VS
Estar intimidado
- No ser flexible en los acuerdos
VS
Aceptar todas las condiciones
- Querer siempre ganar
VS
Resignarte a siempre perder

Capacidad de escucha

La base fundamental para llegar a un buen acuerdo, siempre será la capacidad de interpretación del otro



Negociación basada en principios

- Separar persona y problema
- Utilizar criterios objetivos
- Buscar satisfacción mutua
- Centrarse en intereses, no posiciones



Puedes agendar una asesoría psicosocial en el QR de esta página.

Si quieres consultar más información sobre este y otros temas psicosociales comunícate con nosotros

Dirección de Bienestar Universitario
Campus Robledo M4 Primer Piso 002

Correo electrónico
fmplibien_med@unal.edu.co

Teléfono
425 50 62

Bienestar UNAL

GUÍA DE ACOMPañAMIENTO EN TEMAS PSICOSOCIALES

Tema Semanal:

**Negociando
Con Éxito**



Dirección de Bienestar Universitario
Facultad de Minas
Sede Medellín