

NEGOCIAR PARA AVANZAR

Guía práctica para resolver conversaciones difíciles en tu microempresa

Clientes · Proveedores · Socios · Pagos · Familia

Una buena negociación protege tu negocio y cuida la relación.

1 PREPÁRATE ANTES DE HABLAR

Llega con claridad, aunque la conversación te tome por sorpresa.

META

¿Qué resultado concreto necesito?

LÍMITE

¿Qué puedo aceptar sin poner en riesgo mi negocio?

ALTERNATIVA

Si hoy no acordamos, ¿cuál es mi siguiente paso?

2 USA TRES FORMAS DE DESTRABAR LA SITUACIÓN

A

CAMBIA EL ENFOQUE

No discutas solo la posición ("bájame el precio"). Hablen del problema y del resultado que ambos necesitan.

Pregunta: "¿Qué es lo más importante para ti: precio, cantidad o fecha?"

B

ORDENA EL PROCESO

Acuerden momento, temas y turnos. Empiecen por un punto sencillo; anoten quién hará qué y para cuándo.

Propón: "Revisemos primero el plazo y luego el pago".

C

COMPRENDE SIN CEDER

Escucha intereses y límites. Resume lo que oíste, reconoce la preocupación y propone opciones viables.

Di: "Entiendo tu urgencia. Veamos una opción que sí pueda cumplir".

3 SIGUE ESTA RUTA DE CINCO PASOS

1

PAUSA

Baja la tensión. No respondas desde el enojo.

2

PREGUNTA

Escucha y confirma qué necesita la otra parte.

3

REFORMULA

Nombra el problema compartido, sin culpar.

4

PROPÓN

Explora 2 o 3 opciones; compara costo, tiempo y beneficio.

5

ACUERDA

Define monto, fecha, responsable y cómo confirmar.

EJEMPLO · UN CLIENTE PIDE DESCUENTO

Evita bajar el precio de inmediato. Averigua qué busca y ofrece alternativas que cuiden tu margen:

MÁS VOLUMEN

precio por cantidad

PAGO ANTICIPADO

beneficio pequeño y calculado

PRESENTACIÓN MENOR

ajusta el tamaño, no tu margen

CIERRA CON CLARIDAD

"Entonces acordamos __; tú __ antes del __ y yo __." Confirma por escrito y revisa si se cumplió.