

Ejemplos de técnicas de negociación

```
graph TD; A[Ejemplos de técnicas de negociación] --> B[El óptico de Brooklyn]; A --> C[Técnica del ladrillo]; A --> D[técnica del cansancio]; A --> E[Técnica de la mala fama]; A --> F[técnica del vinagre y la miel];
```

El óptico de Brooklyn

Esta técnica se utiliza cuando se están negociando precios. Lo que se hace es fijar un precio de venta para el producto más básico.

Técnica del ladrillo

Esta técnica tiene mucho que ver con la importancia de preparar con antelación la negociación, que antes

técnica del cansancio

Aquí la estrategia es implementar el proceso de negociación en varias sesiones cortas. Es más fácil de esta manera ir consiguiendo pequeñas concesiones que si se negocia todo en una o dos reuniones largas

Técnica de la mala fama

Con esta técnica se trata de impedir que hagas algo porque si lo haces te vas a ganar mala fama. Esto puede ser muy eficaz, aunque también depende de la vulnerabilidad de la otra parte y lo fácil que sea hacerle sentir culpable.

técnica del vinagre y la miel

Esta técnica consiste en desanimar a la otra parte contando en primer lugar las malas noticias y después las buenas