

Técnicas de negociación

Cede

La información es poder.

mecanismos y modelos de conducta que las partes utilizan para influir sobre el otro y lograr una solución satisfactoria de un encuentro conflictivo.

Se cortés,
respetuoso y
educado

Habla como si fueras
a llegar a un acuerdo.

Valora cuántas
alternativas tienes a
la negociación.

Empieza habiendo
calculado tu PMF y
PMD

No te pongas en contra
de la otra parte.

Empieza a negociar
algo más arriba de tu
PMF

No te levantes de la silla a no
ser que sea una estrategia,
mantén la calma

Todo se puede negociar