

FOLLETO DE ALABIN



FOLLETO NO. 23
MARZO 2015

EN ESTE NUMERO:

1.- “NEGOCIAR NO ES LO MISMO QUE REGATEAR”

Negociar es un término que resulta muy familiar pero que es confundido muy a menudo con el regateo. Regatear es una pequeña fracción del gran entero que es la negociación. Regatear es una discusión entre el comprador y el vendedor por el precio de algo, es tratar de llegar a un importe razonable sin cuidar mucho los modos

para conseguirlo, incluso al Beto temporal o definitivo. Por desgracia, la palabra razonable pierde significado en la acción del regateo. El que compra quiere torcer el brazo del que vende y se siente muy feliz al lograr un monto ínfimo; el que ofrece quiere sacar de su consumidor hasta el último aliento sin interesarse por el sofoco que está causando. Muchas veces, al regatear se traspasan los límites de la salud del negocio, y eso que parece ser extraordinario para una parte y pésimo para la otra, es un espejismo. Nadie sale beneficiado de una negociación ventajosa al poner contra las cuerdas a un proveedor o a un comprador.

Lo primero que hay que entender es que negociar no es una carrera en la que gana el que cruza primero la línea de meta. Cuando eso sucede, la negociación resultó fallida. Una transacción exitosa se logra cuando ambas partes traspasan el umbral al mismo tiempo. Es decir, cuando ambos finalizan satisfechos del resultado y estarían dispuestos a repetir la experiencia.

Negociar es una acción que involucra un bien intangible muy influyente como es el prestigio. El buen o mal nombre que se construya sobre las bases de la negociación apadrina el quehacer de las personas más allá del terreno profesional. Es imprescindible cimentar un buen crédito y abonar el buen nombre, incluso cuando sólo se va a tratar de una acción de una sola vez o cuando la persona que está del otro lado de la mesa es un desconocido al que jamás se volverá a ver; el mundo profesional es muy pequeño, y una buena o mala acción puede desembocar en una recomendación positiva o negativa en otra oportunidad.

El meollo del asunto no es obtener un sí, sino formar una estrategia que perdure incluso después de que el trato se haya firmado y el objetivo se haya conseguido. No se trata de llevar a cabo una negociación en la que alguien se sienta asfixiado y el otro se sienta el conquistador triunfante. Por lo general, esas son victorias pírricas que tienen un resultado de suma cero. Si en un convenio una de las partes gana y otra pierde, ahí no hubo negociación; hubo regateo.

No siempre es fácil negociar y la tentación del regateo se hace presente. Existen situaciones en las que hay un único bien y las partes han fijado el precio, pero el objetivo es conseguir la mayor cantidad posible, como cuando hay dos personas negociando sobre un terreno por el que pasará una carretera. Cada parte querrá ceder la menor porción de tierra para la construcción e intentará conservar la mayor parte de propiedad intacta. Sí hay negociaciones en que las partes están en conflicto y el beneficio de una implica el perjuicio de la otra. En estas situaciones, la relación y el prestigio parecen pasar a segundo plano, y la visión se fija en el objetivo y no en la meta última. Esas negociaciones son duras e interesantes al mismo tiempo, y requieren de mayores estrategias y mejores planeaciones. No hay espacio para el regateo.

Primer paso:

Hay que tener claro cuáles son el punto de partida y el último reducto de negociación para llegar a la mesa preparados. Hay que iniciar con el pie derecho, y en la medida de lo posible, en forma cordial.

FOLLETO DE ALABIN



FOLLETO NO. 23
MARZO 2015

EN ESTE NUMERO:

1.- “NEGOCIAR NO ES LO MISMO QUE REGATEAR”

Segundo paso:

Es prefigurar qué sucedería en el peor escenario, es decir, qué se haría si la negociación trajera el peor resultado posible. Una vez conocido ese punto, hay que tener claro cuáles serían las mejores circunstancias para conseguir el efecto deseado y conducir los esfuerzos por ese camino.

Tercer paso:

Es obtener la mayor información posible sobre la contraparte. Enterarse de las circunstancias en que lleguen a negociar, conocer sus intereses y preferencias, tener claridad sobre el porqué quieren llegar a un trato y qué los llevaría a reventar la negociación.

Cuarto paso:

Tener calma para escuchar y para proponer. En algunos casos, como dice el dicho, el que pega primero pega dos veces, pero, es imprescindible tener la paciencia para poner atención en todo lo que la contraparte quiere decir. Ésa es información valiosa que puede obrar a favor. La cautela al proponer es la clave para llevar a cabo un cierre adecuado; si gana la ambición o la agresividad, los planes se pueden ir por la borda y el trabajo hecho terminará en la basura.

Las mejores negociaciones son aquellas en que las partes están deseosas de cooperar, en las que existe la conciencia de que ambas quieren alcanzar la misma meta de la mejor forma. El modo óptimo de llevarlos a cabo es integrando los puntos de interés al acuerdo y, en caso de haber desacuerdos, dividir el costo entre ambas partes y realizarlo. Éste es el típico caso de relaciones como clientes-proveedores, en que las dos posiciones deben cuidarse y salir con acuerdos ganadores para ambas partes en orden a construir relaciones de largo plazo y garantizar la repetición de negocio.

Al regatear entre clientes y proveedores, el establecimiento de una reciprocidad se compromete y se anula. La transacción se llevará a cabo en una ocasión y un lado u otro buscarán mejores alternativas, sea que la encuentren en alguien más o que descubran una forma de ponerse a mano que no esté explícitamente hablada.

Regatear no es lo mismo que negociar. Regatear es tener como objetivo llevarse todas las canicas que están en el terreno de juego, aunque eso implique quedarse sin compañeros para jugar. Negociar es estar dispuesto a sacrificar algunas con tal de quedarse con la más apreciada cuidando que el juego se pueda prologar por más tiempo. Es por ello que hay que aprender a negociar, no a regatear.

En ALABIN somos promotores de la negociación.

ALABIN ALTO ABASTO INDUSTRIAL S.A. DE C.V.
“El especialista en tus requerimientos Industriales y
de Seguridad”

<http://www.alabinaltoabasto.com>

TELS. 3515120560, 62*682216*1, 3511045739