

# CARACTERÍSTICAS

Algunas características de la negociación son:

- Es un proceso de discusión entre partes adversas que buscan llegar a un acuerdo.
- Las partes negocian de manera voluntaria y no se obliga a nadie a hacerlo.
- Las partes buscan un pacto en lugar de forzar el acuerdo.
- Se espera que ambas partes cedan para establecer el acuerdo.
- No existen reglas fijas para resolver el desacuerdo.
- Se busca encontrar un punto de equilibrio donde ambas partes sientan que han hecho negocio.
- Se espera que ambas partes modifiquen su posición inicial para alcanzar un acuerdo.

Algunas habilidades importantes para negociar son: Comunicarse de manera efectiva con las otras personas, Expresar las ideas y las propuestas de forma clara y coherente, Respetar a la contraparte, Saber escuchar, Establecer empatía con la contraparte.

Para negociar, es importante tener una estrategia y ser realista con los objetivos. También es importante considerar factores externos como la imagen personal, el lenguaje corporal y el entorno.

**Referencia:**

1.3.1. Concepto e Importancia. (s/f). Ipn.mx. Disponible en:

[http://www.sites.upiicsa.ipn.mx/polilibros/terminados/relacioneslaborales/Unidad%201/1.3.1.htm#:~:text=%22Es%20un%20procedimiento%20de%20discusi%C3%B3n,todos%22%20\(Hubert%20Touzard\).](http://www.sites.upiicsa.ipn.mx/polilibros/terminados/relacioneslaborales/Unidad%201/1.3.1.htm#:~:text=%22Es%20un%20procedimiento%20de%20discusi%C3%B3n,todos%22%20(Hubert%20Touzard).)