



El Cierre y el Acuerdo

El cierre es el momento culminante de la negociación. Requiere un cuidado especial ya que pueden surgir tensiones acumuladas a lo largo del proceso. En este momento se llega a un acuerdo donde se cede en algunas cosas y se obtienen otras. Tal vez no se obtiene todo lo que se esperaba, pero debemos estar conscientes que la otra parte también tiene objetivos y desea lograrlos, lo ideal es lograr acuerdos donde ambos se vean beneficiados.

En la negociación adquieren una gran importancia los movimientos estratégicos, la forma en que hagamos estos y respondamos a los de nuestro opositor determinará nuestro éxito o fracaso. Tengamos en cuenta que el objetivo en una negociación no es únicamente llegar a un acuerdo satisfactorio, sino conseguir el mejor de los acuerdos posibles.

Referencia: Marketing XXI (2021) Técnicas y proceso de negociación. Recuperado de: <https://www.marketing-xxi.com/tecnicas-y-procesos-de-negociacion-102.htm>
Manzanal, Melisa et al (2020) Los elementos de la negociación: ¿cómo intervienen dentro de las etapas?. Recuperado de: <https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:6LBxwKkQuv4J:https://revistas.uns.edu.ar/cea/article/view/2444/1321+&cd=12&hl=es-419&ct=clnk&gl=mx>