

# Negociación Min-Máx.

Esta estrategia también es conocida como estira y afloja, consiste en ceder a la vez que se va obteniendo algo de lo deseado. Un ejemplo de este tipo de negociación puede ser el permiso que el hijo quiere para acudir a una fiesta y los padres a cambio piden que lave el coche o limpie su habitación.

La inmensa mayoría de negociaciones no son de todo o nada. Hay un margen de actuación por las dos partes. Supongamos que se negocia una venta importante: no solo se negocia el precio que una parte reclama y el que la otra parte está dispuesta a pagar. Puede ser un acuerdo comercial que conlleve un suministro regular de productos o servicios y se puede negociar la cantidad o volumen, la regularidad, formas y plazos de pago, diversos descuentos, detalles sobre la posventa según el tipo de producto o servicio, etcétera.

Cuando se va a negociar se debe haber pensado previamente las múltiples posibilidades, considerando lo mínimo que se puede aceptar y lo máximo que se está dispuesto a ceder, así como las múltiples combinaciones de ambos. Por ejemplo, bajar el precio de venta un x por ciento si se va a comprar un gran volumen de al menos x unidades. Debemos tener aquí muy claro lo máximo que podemos reducir el precio de venta y la cantidad mínima que debemos vender para ello. Si se presenta la valoración de máximos y mínimos a esa o esas personas que deciden, se pueden ajustar antes de la negociación y que esta sea mucho más fluida.

## REFERENCIA:

*Guillén, S. et al (2011) Manual de formación en negociación basada en intereses. Recuperado de:*

*[https://gc.scalahed.com/recursos/files/r161r/w25407w/M1CN115\\_S4\\_GUILLEN.pdf](https://gc.scalahed.com/recursos/files/r161r/w25407w/M1CN115_S4_GUILLEN.pdf)*

*Parra, V. et al (2010) Estrategias para negociaciones exitosas. Recuperado de:*

*<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=73013006009>*

*Puchol Moreno, Luis, Puchol, Isabel (2014) El libro de la negociación, Madrid, España Ediciones Díaz de Santos*