



Preparación

Es conveniente preparar la negociación, elaborando criterios de acción y posiciones concretas. Una buena preparación produce en los negociadores varios beneficios importantes:

- Da confianza, pues se tienen claros los objetivos y la forma de conseguirlos.
- Permite pensar con precisión puesto que se conocen las líneas del plan estratégico y da oportunidad para escuchar activamente los puntos de vista del contrario.
- Da oportunidad de hablar de forma positiva, adaptándose a la forma y estilo de negociar del otro.
- Optimiza el tiempo de la negociación, como ya tenemos preparadas la estrategia, tácticas y argumentos, evitamos divagar y llegamos directo al grano.

Referencia: Ávila Marcue, Felipe (2008) *Tácticas para la Negociación Internacional* (2da. Edición) México Editorial Trillas.