



Las Propuestas

Durante la negociación se suelen ir modificando las posturas iniciales, se renuevan las propuestas y contrapropuestas en una aproximación entre las partes. Debemos tomar en cuenta las siguientes reglas:

- No interrumpir la exposición, escuchar hasta el final y luego hacer las preguntas que permitan conocer los puntos que no se tengan claros.
- Analizar cada propuesta minuciosamente, pedir el tiempo para estudiarlas y contestar hasta que se este preparado.
- En muchos casos puede ser conveniente resumir nuestra posición ante la otra parte y distinguir entre los elementos sobre los que nunca se podrá negociar y los elementos que estamos dispuestos a negociar, si no hay disposición para negociar o modificar las propuestas no será posible el avance.
- Cuando llegue el turno de exponer la propuesta, se debe actuar conforme los objetivos principales, buscando la forma de defenderlos, considerando la atención y las propuestas que haga la otra parte.

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