



Beneficios de una Buena Negociación

Una empresa tendrá éxito siempre y cuando sus negociaciones sean buenas. Existen diferentes teorías de autores reconocidos que han investigado y aplicado para ofrecer instrumentos claros que generen mayor éxito en las negociaciones, pero todos los autores coinciden en los siguientes beneficios:

- o Aumento de ventas.
- o Mejora de relación con los socios.
- o Encontrar nuevos mercados.
- o Reducción de costos.
- o Diferenciación en el mercado.
- o Desarrollo de nuevos productos.
- o Mejorar productos y servicios.
- o Fidelización de clientes.

Referencia: Acuña, Díaz. (2019) Estrategias de negociación. Colombia. Universidad de Santo Tomás