

¿QUÉ ES UNA NEGOCIACIÓN DE ALTO IMPACTO?

Una negociación de alto impacto es aquella en la que las partes no solo buscan llegar a un acuerdo, sino **crear valor, influir positivamente y dejar una huella duradera** en la relación y en los resultados obtenidos.

No se trata solo de ganar, sino de **negociar con propósito, estrategia y poder de influencia**.

Las características de una negociación de alto impacto son:

- **Alto nivel de preparación.** Investigación profunda sobre la otra parte, objetivos y contextos.
- **Enfoque estratégico.** Claridad en metas, concesiones y alternativas (BATNA).
- **Comunicación poderosa y asertiva.** Dominio del lenguaje verbal, no verbal y emocional.
- **Generación de valor.** Se busca ampliar la “torta”, no solo dividirla.
- **Adaptabilidad.** Capacidad de ajustar el enfoque según la respuesta del otro.
- **Gestión emocional consciente.** Control de impulsos y lectura de emociones propias y ajenas.
- **Impacto positivo en relaciones.** Fomenta las relaciones sostenibles a largo plazo.

Algunos de los objetivos de una negociación de alto impacto son:

- Lograr acuerdos sostenibles y mutuamente beneficiosos.
- Elevar el nivel de influencia personal y profesional.
- Crear relaciones de confianza y cooperación.
- Defender intereses con firmeza y ética.

Las siguientes son las fases de una negociación de alto impacto:

1. Preparación estratégica.
 - Define objetivos, intereses, concesiones y alternativas.
 - Investiga a la contraparte.
 - Diseña un plan de comunicación.
2. Apertura de la negociación.
 - Establece tono y reglas.
 - Genera conexión y confianza inicial.
3. Exploración.
 - Escucha activa.
 - Preguntas estratégicas para identificar intereses reales.
4. Propuesta y argumentación.
 - Presenta tu oferta de forma clara y persuasiva.
 - Usa datos, beneficios mutuos y lógica emocional.
5. Cierre.
 - Confirma acuerdos, formaliza compromisos.
 - Asegúrate de que ambas partes ganen algo de valor.
6. Seguimiento.
 - Evalúa la implementación del acuerdo.
 - Mantén la relación y la confianza.

En la siguiente tabla se muestran las diferencias entre una negociación convencional y una de alto impacto:

Negociación convencional	Negociación de alto impacto
Busca ganar o cerrar el trato	Busca crear valor y relaciones duraderas
Reacciona durante la negociación	Se anticipa con preparación estratégica
Tácticas básicas	Técnicas avanzadas de influencia y persuasión
Comunicación informal	Comunicación estratégica y asertiva
Enfoque con posiciones	Enfoque en interés y resultados compartidos

Ejemplo:

Situación: Una empresa negocia con un proveedor estratégico.

Convencional:

Solo negocian precio y plazos.

Alto impacto:

Exploran formas de colaboración a largo plazo, revisan procesos conjuntos para reducir costos y proponen un acuerdo de exclusividad que beneficie a ambos.

Referencia:

Ury, W. (1993). Getting Past No: Negotiating in Difficult Situations. Bantam Books.

Fisher, R., Ury, W., & Patton, B. (2011). Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In. Penguin.