



Los negocios, y prácticamente todo en la vida, dependen de cómo encaramos determinadas conversaciones cruciales, y estas técnicas nos proporcionan la ventaja que necesitamos para salir bien librados en cualquier negociación.

La negociación es lograr un arreglo satisfactorio para ambas partes, independientemente de que el acuerdo se alcance o no, se denominan negociación.

“NEGOCIAR es un intercambio de información donde tu cliente cree tener el control”

Antes de negociar es muy importante que manejes a la perfección los beneficios de los productos y servicios que ofreces para poder responder las dudas específicas de tu cliente.



Aquí te compartimos recomendaciones para que la negociación fluya a tu favor:

1. Usa la **REGLA DE 3** para comunicarte: 7% el MENSAJE, 38% el TONO DE VOZ, y 55% cuida la EXPRESIÓN de tu ROSTRO. **Una persona miente si no se relaciona lo que dice con lo que transmite su cuerpo.**

2. Fomenta la **EMPATÍA TÁCTICA**, es decir, valida las preocupaciones y/o emociones de tu cliente, escucha y aborda los problemas que pueda tener tu cliente de una manera positiva y alegre, evita emociones negativas **NO JUZGUES** ninguna situación. **Si no podemos resolver su problema desearle que lo pueda hacer en otra parte muy pronto.**

3. Detecta el **ESTADO EMOCIONAL** en el que se encuentra tu cliente y etiqueta como se encuentra, es decir si está feliz, triste, emocionado, enojado, etc. Después menciona su estado emocional durante su conversación, como **“¡Oh, parece que hoy estás emocionado!**

4. Habla despacio, usando un tono relajado con un comportamiento entusiasta y positivo. Mantén tu voz calmada, positiva, directa, y guarda silencio cuando tu cliente hable **NO LO INTERRUMPAS.**

5. Repite las últimas tres palabras de tu cliente y espera en silencio. Decírselas se conoce como la **TÉCNICA DEL ESPEJO**. Imitar produce confianza de manera inconsciente, por lo que tu cliente se sentirá escuchado.

6. **NO** uses dentro de la conversación preguntas que lleven **¿POR QUÉ?**, ya que esto es una acusación para tu cliente. Realiza **PREGUNTAS CALIBRADAS** orientadas al uso del **¿QUÉ?** y el **¿CÓMO?** cuando hables con tu cliente, ya que estas ayudan a que puedas tener respuestas más largas de tu cliente y por lo tanto más información para saber qué ofrecerle.

7. **NO** hagas concesiones, **NUNCA** llegues a un punto medio. Para esto puedes usar la frase: **“Lo siento me encantaría poder hacer esto, pero por políticas de la empresa no puedo...”**

“Recuerda que NO hacer ningún trato es mejor que hacer un MAL TRATO”





Técnicas de negociación para productores

Por: **Bióloga Lesly Méndez**



¿QUIÉNES SOMOS?

En **Horti Sativa** mediante la Escuela chinampera ambiental "**Cultivando Conciencia**" ofrecemos capacitaciones a familias agricultoras de la zona chinampera en Xochimilco y distintos cursos para aprender más sobre el cuidado del ambiente.

CONOCE MÁS SOBRE NOSOTROS

Bióloga Lesly Méndez

Directora
55 2765 4361

Instagram and Facebook icons followed by [@hortisativa](#)

www.hortisativa.com

Barrio Caltongo, Xochimilco,
16090, Ciudad de México.



Este taller/evento es realizado por el Colectivo Horti Sativa en colaboración con el Programa Social Colectivos Culturales Comunitarios 2023, de la Secretaría de Cultura de la Ciudad de México.

“Este programa es de carácter público, no es patrocinado ni promovido por partido político alguno y sus recursos provienen de los impuestos que pagan todos los contribuyentes. Está prohibido el uso de este programa con fines políticos, electorales, de lucro y otros distintos a los establecidos. Quien haga uso indebido de los recursos de este programa en la Ciudad de México, será sancionado de acuerdo con la ley aplicable y ante la autoridad competente”.

8. Un **SÍ** de tu cliente no es nada sin un **CÓMO**, es decir un acuerdo no vale nada sin una implementación. Haz un plan de acción... **¿CUÁNDO? ¿DÓNDE?** al momento de cerrar pedidos.

9. **Tu reputación te precede**, por ello te invitamos siempre a cumplir lo establecido con tu cliente para evitar malas recomendaciones.

10. Si llegas a establecer **PROMOCIONES, OFERTAS Y DESCUENTOS**, establece plazos límite, esto genera **ESCASEZ Y URGENCIA** en tu cliente. Estar bajo presión de tiempo nos obliga a acelerar las concesiones y funciona para ambas partes en la negociación.

CONCLUSIÓN

"Nuestras decisiones ya sea de compra o en la vida cotidiana se basan en los sentimientos no en la razón"

REFERENCIAS

Basado en el libro: ROMPE LA BARRERA DEL NO Chris Voss como negociador en secuestros con rehenes y como reconocido profesor en las escuelas de negocio más prestigiosas del mundo. CONECTA (3 noviembre 2016).