



CÁMARA DE
COMERCIO
E INDUSTRIA
DE EL SALVADOR

MODULO VIII - COMO NEGOCIAR LAS OBJECIONES

Programa incrementando la competitividad para la venta



¿QUÉ ES NEGOCIAR?

Es comunicarnos, intercambiar fluidamente información con la finalidad de llegar a acuerdos que satisfagan nuestros intereses o necesidades

Negociar es comunicarnos, es intercambiar fluidamente información con la finalidad de llegar a acuerdos que satisfagan nuestros intereses o necesidades. Podemos hacer más complicado el concepto, pero en resumidas cuentas, negociar es comunicarnos con el fin de llegar a acuerdos.

Cuando no estamos tan familiarizados con el tema, solemos confundirnos y percibir la negociación como un asunto exclusivo de expertos. O en su defecto, asumimos la negociación como el evento o momento en el que estamos sentados alrededor de una mesa o cara a cara con nuestros adversarios u oponentes y en donde lo único que cuenta es ser muy directo e ir frontalmente al grano para solucionar la controversia en la que nos hallamos involucrados, generalmente, defendiendo nuestras posiciones hasta el final y sin concesiones.

De hecho es posible especializarse y llegar a ser un negociador muy experto y sagaz en el uso de múltiples técnicas y estrategias complicadas, pero también podemos ser negociadores muy eficientes si logramos familiarizarnos meridianamente con este arte y ciencia que es la negociación.

¿QUÉ ES LA NEGOCIACIÓN?

“La negociación es un proceso de comunicación bilateral con el propósito de llegar a una decisión justa”. De la primera definición se debe rescatar la diferencia entre intereses en común y opuestos como posibilitadores de la negociación.

La negociación es un proceso y una técnica mediante los cuales dos o más partes construyen un acuerdo. Las partes empiezan discutiendo sobre el asunto en el cual tienen intereses, lo que genera entre ellas variados sentimientos. Los motivos que asisten a cada negociador generan en ellos conductas que, a menudo, se expresan en propuestas verbales. Este intercambio hace que las partes desarrollen intensos deseos de controlar el tema que les preocupa”. (Monsalve, 1988)

¿QUÉ ES NEGOCIACIÓN COMERCIAL?

Básicamente se centra en el proceso de intercambio de argumentos en donde una parte que es comprador o cliente escucha las propuestas del vendedor o proveedor de un producto o servicio (tangible o intangible) dando inicio a una negociación de carácter comercial.