

5 claves para aprender a negociar con estrategia



Profesor del Tec Aguascalientes, Rodolfo Lazalde, explica por qué saber decir no y anticipar escenarios podría determinar el curso de una negociación

21/08/2026

Magnific

¿Qué hay detrás de una negociación entre dos partes? Llegar a un acuerdo en el ámbito empresarial va más allá de definir qué se quiere obtener.

Así lo señala Rodolfo Lazalde, profesor del **Tecnológico de Monterrey campus Aguascalientes**, quien cuenta con **más de 22 años de trayectoria** profesional en el área de negocios.

De acuerdo con el especialista, **una negociación efectiva no siempre implica cerrar un trato**: *"A veces la mejor decisión es no tomar una decisión y cerrar la sesión sin acuerdos, antes que aceptar algo que perjudique a la organización"*, explicó.

Lazalde imparte la materia de negociación para el desarrollo de alianzas estratégicas en el campus y comparte **5 estrategias clave para abordar cualquier proceso de negociación con seguridad.**

Rodolfo Lazalde explica elementos que intervienen en un proceso de negociación. | Foto: Magnific.



1. Prepara la estrategia antes de hablar

El docente mencionó que entrar a una reunión **sin conocer el mercado, la cultura del interlocutor o los límites propios deja en desventaja** inmediata a cualquiera.

"La preparación lo es todo, si no llegas bien preparado, la contraparte va a tener la ventaja", advirtió.

Investigar **la estructura de valores y el lenguaje de la otra parte ayuda a determinar sus fortalezas** y el poder real antes del primer encuentro.

"A veces la mejor decisión es no tomar una decisión y cerrar la sesión sin acuerdos, antes que aceptar algo que perjudique a la organización".

2. Mantén la cabeza fría en momentos de tensión

Lazalde afirmó que **el autocontrol y la empatía resultan determinantes** cuando aparecen discrepancias numéricas o diferencias en la información.

Destacó que apresurarse por cerrar el trato o **reaccionar a la defensiva frena la construcción de relaciones comerciales duraderas.**

El profesor señaló la importancia del autocontrol y la empatía durante un proceso de negociación. | Foto: Magnific.



3. Adapta las herramientas al entorno digital

El profesor **recomendó realizar el 80% de las conversaciones mediante plataformas virtuales**, debido a que el seguimiento por escrito evita malentendidos.

Asimismo, sugiere enviar una introducción previa con la agenda y, al finalizar la sesión, **redactar una minuta con compromisos, responsables y fechas límite**.

"La preparación lo es todo, si no llegas bien preparado, la contraparte va a tener la ventaja".

4. Evita presionar a la contraparte

Insistir a diario con la contraparte, planteó Lazalde, genera un efecto contrario y **termina por bloquear la comunicación entre las partes.**

Además, mencionó que **saber cuándo detener la insistencia demuestra respeto** por los tiempos ajenos y preserva la puerta abierta para oportunidades futuras.

Recomendó considerar los tiempos de la contraparte durante una negociación. | Foto: Magnific.



5. Construye un inventario de reacciones

Para perder el temor al conflicto, Lazalde aconseja **mapear con anticipación las posibles respuestas** de la contraparte ante cada planteamiento.

*"Los conflictos nos llevan a nuevas oportunidades. Si tienes preparado un inventario de posibilidades, **sabrás qué dirección tomar sin perder la confianza**", concluyó.*

SEGURO QUERRÁS LEER ESTO:



Y TAMBIÉN:



Estas son las tendencias de gestión de marca que se prevén para 2026, según una



conecta.tec.mx • Ana Rubalcava • Jan 16