

Experto del Tec te dice cómo lograr una negociación virtual exitosa



Cuida tu imagen personal, planea y revisa tu conexión a Internet, son algunos de los consejos para mejorar tus negociaciones en línea.

12/07/2020

Horacio Carreón Flores, profesor del **Tec de Monterrey campus Saltillo**, puntualizó algunas recomendaciones para aquellos que buscan lograr una [negociación exitosa online](#).

Señaló que ante la contingencia actual, se debe aprender a **interactuar efectivamente** con otras personas de **forma remota**.

Sin embargo, aseguró que la **capacidad de negociar** puede resultar muy útil para **cualquier persona**, y no solo para quienes se desempeñan en el mundo de los negocios.

Estos son los **tips** que brindó el experto:

- Conócete: Aprende a controlar tus emociones.
- Escucha activamente: Aprende a escuchar a tu contraparte para conocer sus intereses y necesidades.
- Cuida tu imagen personal: Vístete como si estuvieras en una negociación presencial.
- En las videoconferencias la visibilidad es limitada: Trata de minimizar el ruido y las distracciones visuales.
- Planea: Ponte metas, administra tu tiempo e investiga sobre el tema a negociar.
- Desarrolla tu poker face: No importa lo que esté pasando a tu alrededor, desconéctate un momento del mundo exterior y concéntrate en la negociación.



De acuerdo con Horacio, una negociación exitosa depende de tu perfil como negociador: **cooperativo o competitivo.**

“Un negociador competitivo busca tomar la mayor ventaja de la situación, mientras que un negociador cooperativo busca que la contraparte también alcance sus objetivos”, explicó.

El master en **Negocios Internacionales** destacó que existen **tres puntos** que puedes tomar como referencia para concluir si tu negociación fue exitosa:

1. Cómo es tu relación con la contraparte después de negociar: Muchas veces las negociaciones exitosas terminan en amistades o contactos que te pueden ayudar en un futuro.
2. Qué tan feliz te sientes al terminar la negociación.
3. Si cumpliste o no los objetivos que tenías planeados.



El experto destacó que la contingencia rompió con todos los **paradigmas de cercanía** que había.

“La gente estaba acostumbrada a negociar con personas que prácticamente alcanzaban al estirar el brazo”, señaló.

Además, agregó que el mayor reto es aprender a **comunicarse de manera efectiva** para evitar malentendidos.

"Las barreras culturales siguen estando presentes aún en las negociaciones virtuales, y por eso es importante que cuides tus palabras, tus gestos y la entonación que utilizas", finalizó.

¿Listo para romperla negociando?