**LA NEGOCIACIÓN PARA EMPRENDEDORES**

**de José A. Carrión López**

El miércoles me invitaron a participar en un [seminario en la UA](http://www.insercionlaboral.ua.es/index.php?view=article&id=326:laboratorio-de-emprendedores-llego-la-hora-de-negociar), organizado por el [CEEI de Elche](http://www.ceei-elche.com/) y la [Cátedra Bancaja](http://www.catedrabancaja.ua.es/). Sin duda la experiencia resultó muy positiva la transferencia de conocimientos y experiencia entre unos y otros, porque comparto las palabras de Jouberth, “Enseñar es aprender dos veces”.

Ser emprendedor siempre es un reto complejo, donde una misma persona suele afrontar varios puestos (desde la Dirección General hasta la de Becario) por ello más allá de los conocimientos técnicos (finanzas, operaciones o marketing) el emprendedor debe tener competencias esenciales para afrontar con éxito el día a día y una de ellas es la negociación, ya que por una cuestión de ley de probabilidades la vamos a tener que utilizar con mucha frecuencia. Porqué relacionarnos con proveedores y clientes o **resolver conflictos** con otros profesionales o trabajadores será parte esencial de nuestro trabajo.

Por todo lo expuesto me gustaría compartir con vosotros algunas ideas que entiendo debemos tener en cuenta para tener éxito en estos procesos:

PREPÁRATE. Según los expertos entre el 50 y el 70 % del éxito en la negociación depende de esto. Información, datos, estructura, tácticas, etc.

ACTITUD. La negociación no es un duelo entre pistoleros del oeste a ver quién dispara antes y es más rápido.

ESCUCHA y pregunta…ganarás. Si sólo hablas y cuando la otra parte lo hace estás preparando tu siguiente monólogo mal vamos.

ADAPTABILIDAD. Dice el refrán que “donde fueres haz lo que vieres”, es importante tener en cuenta donde estás y quienes son tus interlocutores.

GANAR-GANAR. Piensa a largo plazo, un acuerdo mal cerrado o en condiciones muy desventajosas tiene el riesgo de no cumplirse y dejar frentes abiertos para el futuro.

Acabo con una frase latina “due ut des” (te doy para que me des) que debería resumir el espíritu de la negociación y como les hice repetir a los alumnos en alto: “**En negociación no se regala nada**”.