

Cómo negociar sin desgastar la relación



Plan de acción

1

Define tu límite y tu alternativa antes de negociar

2

Pregunta qué debe resolverse para la otra parte

3

Condiciona cada concesión a una contrapartida

4

Pide una pausa o el criterio ante la presión

5

Deja el acuerdo por escrito el mismo día

Para recordar

El acuerdo que se sostiene es el que ambas partes aún quieren cumplir seis meses después.

Autor: **Vagner Soares**

Artes gráficas: **Yago Soares**

vagnersoares.com.br