

10 Consejos sobre Negociación para Mujeres que están en la trinchera de los negocios

Con una riqueza de consejo en negociaciones comerciales disponibles actualmente en línea y en librerías, las mujeres de negocios deberían tener toda la información que necesitan para convertirse en negociadores expertas. Sin embargo, según CareerWomen.com, ellas aún sienten que sus consejos de negociación más útiles provienen de otras mujeres. Con este fin, CareerWomen.com ha encuestado a las mujeres de negocios durante el último año pidiendo sus mejores consejos y sus claves para negociaciones exitosas, y ha compilado los "10 consejos de Negociación para Mujeres que están en las trincheras".

LOS 10 CONSEJOS:

- 1) Las relaciones entre Marte /Venus necesitan estar permanentemente en la mente durante las negociaciones comerciales. Los estilos de comunicación entre los hombres y las mujeres son diferentes y como consecuencia, las negociaciones pueden ser complicadas. Nuestro consejo: Mantenga su estilo de comunicación directo compartiendo planes, no conceptos. La colaboración de ideas no es confrontación.
- 2) Utilice mentores para ayudar a refinar sus habilidades de negociación. Como quiera que usted hará negociaciones con mujeres y hombres, escoja a un mentor de Marte y otro de Venus para ver la perspectiva de ambos lados del espectro de comunicación. La práctica hace al maestro, por eso le aconsejamos: practique, practique, practique.
- 3) Las mujeres tienden a pensar acerca de llevarse bien vs. obtener lo que quieren. Sea clara acerca de lo que usted quiere y practique pidiendo por ello de una manera calmada, directa. Nuestro consejo: No sea antagónica. Encolerizándose y siendo emocional puede obtener una reacción adversa de la otra parte.
- 4) La negociación es una conversación y usted puede arriesgarse si está mal encaminada. Nuestro consejo: Permanezca enfocada; converse sobre cada punto y con el rumbo correcto para evitar un desastre en la negociación.
- 5) Asegurarse de que la otra parte está siendo oída es una señal de respeto y será apreciada por los otros negociadores. Nuestro consejo: Repita los puntos expuestos del otro lado y use un lenguaje como: "permitame estar segura de que entiendo su punto completamente".
- 6) Una negociación exitosa requiere preparación. Prepárese con una comprensión fuerte de sus propias necesidades y sus motivaciones, así como también las del otro lado. Nuestro consejo: Cumpla con su investigación, junte información pertinente y si es complicada, solicite la experiencia de un mentor o un colega.

7) Las soluciones creativas son bien recibidas, especialmente si demuestran una comprensión fuerte de las metas del negocio. Nuestro consejo: La mayoría de los puntos son negociables y recuerde que no siempre se trata de dinero.

8) Comenzar con su última línea le puede cerrar la puerta en las negociaciones. Nuestro consejo: Estar preparada a hacer un compromiso y esperar que la parte contraria haga un compromiso semejante.

9) Ser equitativa no es una pérdida. Demuestra que usted también está dispuesta a ajustar sus expectativas para amoldarse a las necesidades del otro lado. Nuestro consejo: Pregunte: "por qué no me dice lo que usted piensa que es justo". Probablemente se sorprenderá de la respuesta.

10) Hacer negociaciones es un proceso, no un acontecimiento único. Una sola conversación no puede culminar en una decisión final. Nuestro consejo: Estar dispuesto a decir, "déjeme pensar acerca de Eso y regresaré en 24 horas".

10 Negotiation Tips From Women in the Trenches Revealed

10 Negotiation Tips From Women in the Trenches Revealed

With a wealth of advice on business negotiations available online and in bookstores today, business women should have all the information they need to become skilled negotiators. However according to CareerWomen.com, the leading source of women's career information online, women still find that their most useful negotiation tips come from other women. To this end, CareerWomen.com has surveyed business women over the last year asking for their best tips and advice for successful business negotiations and compiled the "10 Negotiation Tips From Women in the Trenches," to be released today.

The "10 Negotiation Tips From Women in the Trenches" include:

1) The Mars/Venus relationship needs to be top of mind in business negotiations. Communication styles between men and women are different and as a result, negotiations can be complex. Our advice: keep your communication style direct by sharing plans, not concepts. Think collaboration not confrontation.

2) Use mentors to help refine your negotiation skills. Given that you will be negotiating with both men and women, pick a mentor from Mars and Venus to get perspective from both sides of the communication spectrum. Practice makes perfect, so our advice: Practice, practice, practice.

3) Women tend to think of getting along vs. getting what they want. Be clear about what you want and practice asking for it in a calm, direct manner. Our advice: don't be confrontational. Getting fired-up and emotional may have an adverse reaction.

4) Negotiation is a conversation and you may risk getting off-track. Our advice: stay focused; remain on point and on course to avoid a negotiation disaster.

5) Gaining buy in along the way will get you closer to your goal faster. Making sure

that the other party is being heard is a sign of respect and will be appreciated. Our advice: repeat the points of the other side and use language such as "Let me make sure I completely understand your point."

6) Successful negotiating requires preparation. Be prepared with a strong understanding of your needs and motivations, as well as the other side. Our advice: do your research, gather together relevant information and if it's complicated, get outside expertise from a mentor or colleague.

7) Creative solutions are well respected, especially if they demonstrate a strong understanding for the goals of the business. Our advice: Most points are negotiable and remember; it's not always about money. Think add-ons, better terms or additional services.

8) Starting with your bottom line may close the door on negotiations. Our advice: be prepared to compromise and expect the other party to compromise as well.

9) Being fair is not a loss. It shows that you are willing to adjust your expectations to meet the needs of the other side. Our advice: ask the question, "Why don't you tell me what you think is fair." You may be surprised at the answer.

10) Negotiating is a process not an event. One conversation may not culminate in a final decision. Our advice: be willing to say, "Let me think about that and get back to you in 24 hours."