LA IMPORTANCIA DEL TIEMPO EN LAS NEGOCIACIONES

Posted on 21/04/2015 by Naider

Fredrik Eklund, autor del libro The sell y uno de los más prestigiosos brókeres de Nueva York, explica de forma corta y precisa la importancia del tiempo en la negociación. Es muy importante tener un plan antes de comenzar una negociación porque de este modo sabremos cómo y hacia dónde movernos sin sufrir imprevistos.

El tiempo juega un factor realmente importante. En una negociación tenemos que hacer uso de todos nuestros recursos para llegar a donde realmente queremos. El tiempo, utilizado de forma correcta puede ser una gran herramienta pero también puede jugar realmente en nuestra contra.

Uno de los principales mandamientos en las negociaciones es no jugar bajo los efectos de las emociones. Aquí es donde el tiempo puede ayudarnos, dando un respiro y momento para recapacitar cual es la decisión correcta. En el video, Eklund nos lo explica poniendo como ejemplo un caso en el que el va a una casa y el vendedor siempre preguntan por el precio o el valor de esta. Él trata de no dar una valoración inmediata, ya que lo ideal y eficiente es no dar el precio al momento pues puedes estar influenciado por la euforia que crea en ti en ese momento la casa. Lo correcto es dejar tiempo para recapacitar y analizar y así poder dar un veredicto final correcto y lo más objetivo posible.

There are no comments yet.