



A Dispute Management ens agrada ajudar a les persones i a les empreses a resoldre professionalment i amb eficiència els conflictes que indefectiblement sorgeixen en el camí, de manera que puguin dedicar el gruix del seu temps i energia a portar endavant els seus plans i desenvolupar nous projectes.

Per això, amb l'experiència de més de vint anys exercint professionalment la negociació estratègica i la mediació i més de deu transmetent els nostres coneixements, aquí els oferim:

## 8 CONSELLS PRÀCTICS PER NEGOCIAR AMB EFICIÈNCIA

1

### PREPARI'S

Abans d'entrar en una negociació cal preparar-se. Això implica d'una banda identificar quins són els propis interessos –i quins són prioritaris si no es poden satisfer tots–, així com analitzar quina és la millor alternativa si no es pot assolir un acord. De l'altra i en la mesura en que es pugui, fer el mateix exercici respecte de l'altra part: quins són els seus interessos i quina és la seva millor alternativa fora de la taula de negociació.

Asseguri's així mateix de disposar de tots els antecedents (confirmi-ho amb tots els departaments de la seva empresa involucrats en la relació amb l'altra part).

### CONSENSUÏ EL MARC DE LA NEGOCIACIÓ

2

Acordi amb l'altra part el més aviat possible els aspectes logístics de la negociació –calendari, reunions, temes a tractar, assistents... –. Amb això ajuda a l'estructuració de la negociació i disminueix les possibilitats de que es dilati en el temps de manera ineficient.



3

### **DEDIQUI ELS RECURSOS SUFICIENTS A LA NEGOCIACIÓ**

---

Prevegi quines seran les persones que s'involucrarán en la negociació, directament i indirectament, de manera de poder disposar puntualment de tota la informació (tècnica, legal, fiscal...) necessària i de poder tancar l'acord (capacitat de decisió) sense dilacions. Asseguri's de que totes les persones precises estiguin disponibles en la franja de temps prevista per a la negociació.

---

### **SIGUI FIABLE**

---



4

En tota negociació, alhora que (1) s'intenta tancar un assumpte, s'està construint (2) una relació amb els altres interlocutors i (3) una reputació en el mercat. Apartar-se de la veritat –que no vol dir explicar-ho tot– pot afectar negativament en totes tres facetes.

---



5

### **MOSTRI'S OBERT**

---

Mostri interès en conèixer les necessitats de l'altra part i sigui creatiu a l'hora de generar opcions que satisfacin tant els interessos de vostè com els d'ella. Un pacte que convé a tothom és més sòlid i sostenible.

---

### **CONTEMPLI TOTS ELS DETALLS**

---



6

Cal entrar en tots els detalls per construir un acord sòlid (qui farà què, quan i com) i haver valorat les conseqüències de cada passa.

Aquesta minuciositat ajuda a construir compromisos realistes i permet tenir clar si l'alternativa que hi ha sobre la taula és realment la que millor convé.

---



7

### **CONTRASTI QUE TOTS HAN ENTÈS L'ACORD DE LA MATEIXA MANERA**

---

Revisi curosament amb l'altra part que tots estan entenent el mateix pel que fa als pactes que estan assolint. Això els permetrà identificar a temps qualsevol diferència d'interpretació i resoldre-la constructivament.

---

### **PREPARI'S PER SI NO S'ASSOLEIX UN ACORD**

---



8

No tota negociació acaba en un acord i això pot passar tant per circumstàncies de les parts com per factors aliens a elles. És una possibilitat que cal tenir present i per a la que cal estar preparat.

---