# Sinteticemos sobre la negociación

**Naturaleza:**
La negociación no es una obligación sino la habilidad de lograr un vínculo que permita dialogar y llegar a un acuerdo entre las partes.

**Variables:**
El Proyecto de Negociación de Harvard (Fisher et al., 1998) menciona las siguientes variables: intereses, legitimidad, relaciones, alternativas, opciones, compromisos y comunicación.

**Características:**
La negociación se inicia por un conflicto en las relaciones de dos o más personas, en el que se establecen intereses y necesidades para llegar a un acuerdo. La participación de los actores es voluntaria.

**Campo de desarrollo:**
Previo a negociar, se debe realizar un análisis del entorno (macro y micro), para comprender el impacto sobre el negocio. Esto permite definir estrategias a seguir y facilitar la toma de decisiones.

**Dimensiones:**
Para poder profundizar en el conocimiento de los diversos actores involucrados es importante considerar una estructura de cuatro dimensiones: horizontal, interna, vertical y externa.

© IACC S.A. 2024
Susana Reyes
1 página